



2020年上半年 全国房地产市场总结及下半年展望

核心观点 (1)

7月中国PMI为51.1%，二季度GDP增速3.2%。显然，**中国经济正从低位持续复苏**，从全球范围看，由于疫情防控到位，中国经济相较其他主要经济体的“相对优势”更加明显（美国二季度经济增速为 -32.9%）。这意味着，中国资产在环球市场的吸引力进一步提升。

然而，环球经济不景之下，中国自身经济产业亦将受到长期抑制，**大量产业人员的收入预期受到影响**，与之相对应，房地产市场亦将在一段时间内面临“购买力”与“高成本供应”的衔接问题。

对于不同类型城市，产业经济受到冲击在所难免，但国家政策与规划斜倾、地缘购买力支撑，以及地域库存因素使得“**优势城市/优势区域**”与“**其它城市/区域**”的市场热度产生更大差异。**流动性趋松之下，置业资本更加趋向于核心价值区域，这些区域的市场热度“较快上涨”**。外围区域普遍仍然面临购买力承接问题。

核心观点 (2)

房地产仍是国内经济的“压舱石”，从经济及金融数据看，**对比国内外其它行业，房地产行业的景气度居前。管理层持续引导房地产长期健康发展，关键在于使“市场复苏”与“经济复苏”两者步伐协调一致。**

当前包括1) “经济复苏路径” **【L型走势持续较长时间】**、2) “流动性释放” **【持续抑制市场对“流动性大幅放宽”的想象空间】**、3) “市场调控及维稳方式” **【7月多个城市加强调控】**，均与以往维稳期存在区别。因而，**后续市场进一步复苏的路径亦将与以往时期有所不同。**

过往“**一线->二线->三四线**”及“**中心->远郊**”的市场热度扩散方式极可能发生改变，**市场热点仍将集中在“优势城市的优势区域”。**

报告结构

危



機



分



化

经济持续抑制购买力

房地产仍然有“机”

不同地域市场加剧分化

化解问题的一些建议

对购买力的影响
疫情与宏观环境变化
PART 01

管理层政策逻辑分析
房地产市场景气分析
PART 02

下半年后市展望
上半年房地产市场表现
PART 03

的策略建议
对政府 房企 置业者
PART 04



PART 01

疫情与宏观环境变化对购买力的影响分析

经济持续抑制购买力

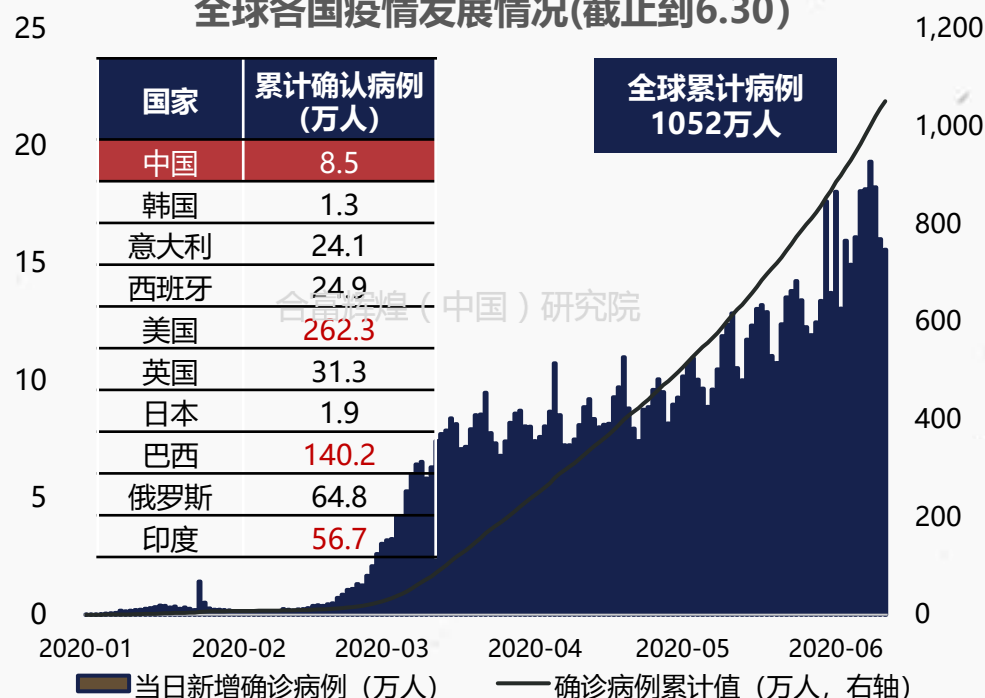
- 疫情持续抑制各国“内需”与“外贸”。在内外因素综合影响下，复苏进程大概率是相对缓慢的“有序复苏”，**这与以往时期的市场需求大面积、大幅度的“快速复苏”存在区别。**
 - 企业用工意愿下降，**对市场购买力产生持续影响。**
 - 中央调性坚守“房住不炒”，包括深圳、东莞等城市调控快速加严；流动性措施亦逐渐脱离对“宽货币”的依赖，“流动性大幅松动”的市场预期被抑制。
- 市场购买力在一段相对较长的时间内，仍然受制：**
- “刚性自住需求”受制于宏观经济复苏；“投资需求”受制于地方政府及时快速的“政策干预”。**

全球经济运行轨迹再生变数，各国复苏进程缓慢

- 疫情持续抑制各国“内需”与“外贸”。
- “疫情特性”使全球经济面临“长期疲软”。

在内外因素综合影响下，复苏进程大概率是相对缓慢的“有序复苏”，这与以往时期的市场需求大面积、大幅度的“快速复苏”存在区别。

全球各国疫情发展情况(截止到6.30)



疫情爆发的顺序：亚洲——欧洲——美洲 疫情阶段性反复

资料来源：WIND，合富辉煌（中国）研究院整理

IMF《世界经济展望》增长预测

	2019	2020	2021
全球经济	2.9	-4.9	5.4
发达经济体	1.7	-8.0	4.8
美国	2.3	-8.0	4.5
欧元区	1.3	-10.2	6.0
德国	0.3	-7.8	5.4
法国	1.5	-12.5	7.3
意大利	0.3	-12.8	6.3
日本	0.7	-5.8	2.4
英国	1.4	-10.2	6.3
其他发达经济体	1.7	-4.8	4.2
新兴市场（发展中国家）	3.7	-3.0	5.9
亚洲新兴市场	5.5	-0.8	7.4
中国	6.1	1.0	8.2
印度	4.2	-4.5	6.0
东盟五国	4.9	-2.0	6.2
欧洲新兴市场	2.1	-5.8	4.3
俄罗斯	1.3	-6.6	4.1
拉丁美洲和加勒比	0.1	-9.4	3.7
巴西	1.1	-9.1	3.6
墨西哥	-0.3	-10.5	3.3

上半年国内经济数据 “低位复苏”

		近期数据	上年同期数据	备注
GDP	国内生产总值	上半年增速 -1.6%	上半年增速 6.3%	近十年首次负增长
工业	工业增加值增速	6月增速 4.8%	6月增速 6.3%	近十年历史低位
	企业亏损个数	6月 97636 (个)	6月 77648 (个)	亏损企业显著增加
进出口	进出口总值	6月累计增速 -6.6%	6月累计增速 -2%	近十年历史低位
	其中：进口总值	6月累计增速 -6.2%	6月累计增速 0.1%	低于19年同期
	其中：出口总值	6月累计增速 -7.1%	6月累计增速 -4.3%	
采购经理 人指数	PMI指数 (%)	7月增速 51.1	7月增速 49.7	近半年PMI均值 (48.7) 位于近 十年低位
	其中：大型企业	7月增速 52	7月增速 50.7	
	其中：中型企业	7月增速 51.2	7月增速 48.7	
	其中：小型企业	7月增速 48.6	7月增速 48.2	
就业	城镇失业率	6月 5.7%	6月 5.1 %	高于去年全年水平
财政	国家财政收入增速	6月 -10.8%	6月 3.4%	财政增速近十年 历史低位

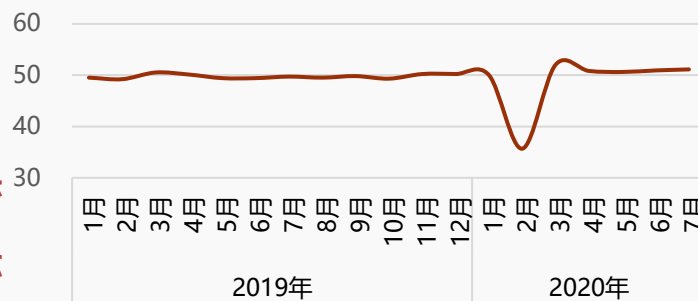
数据来源：国家统计局，合富辉煌（中国）研究院

全球经济下滑，中国经济的相对优势更加明显 但国内产业仍受持续抑制

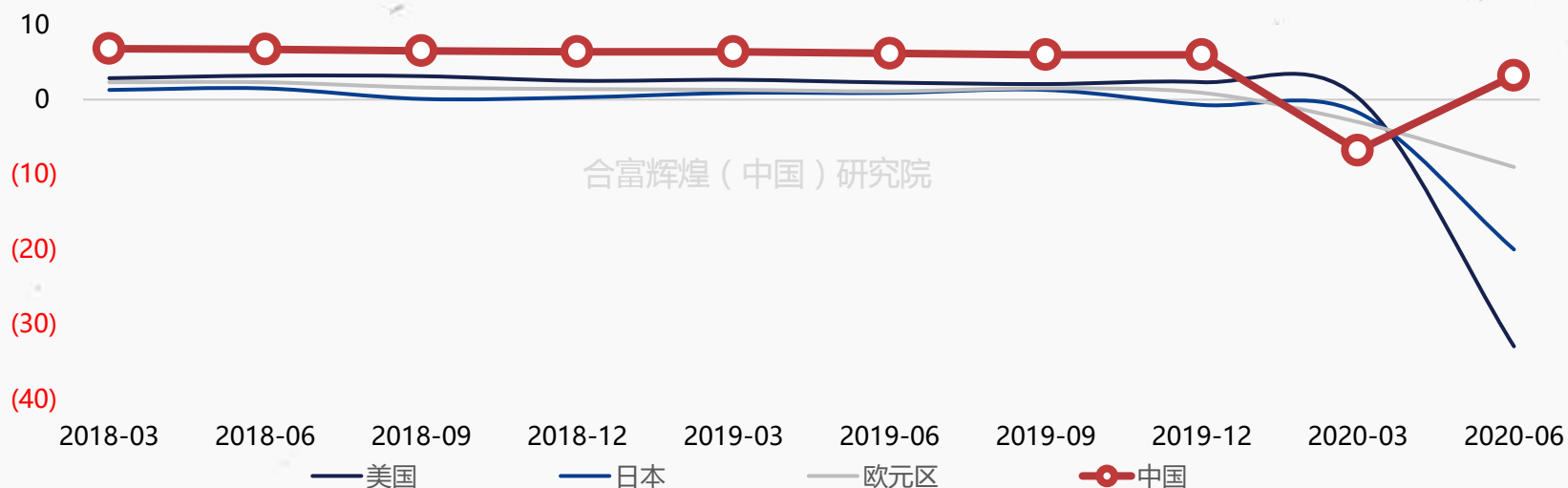
- 中国7月PMI为51.1%，自4月后持续回升。
- 二季度中国GDP单季增速3.2%，相较国外主要经济体的增速差距进一步明显（美国二季度增速为 -32.9%）

中国在全球市场的复苏势头更加显著，中国资产对海外资金的吸引力亦有所上升，但国外环境不景对国内产业的影响长期存在、国内经济复苏之路仍然“任重道远”。

中国制造业PMI指数 (%)



主要经济体GDP增速走势 (%)



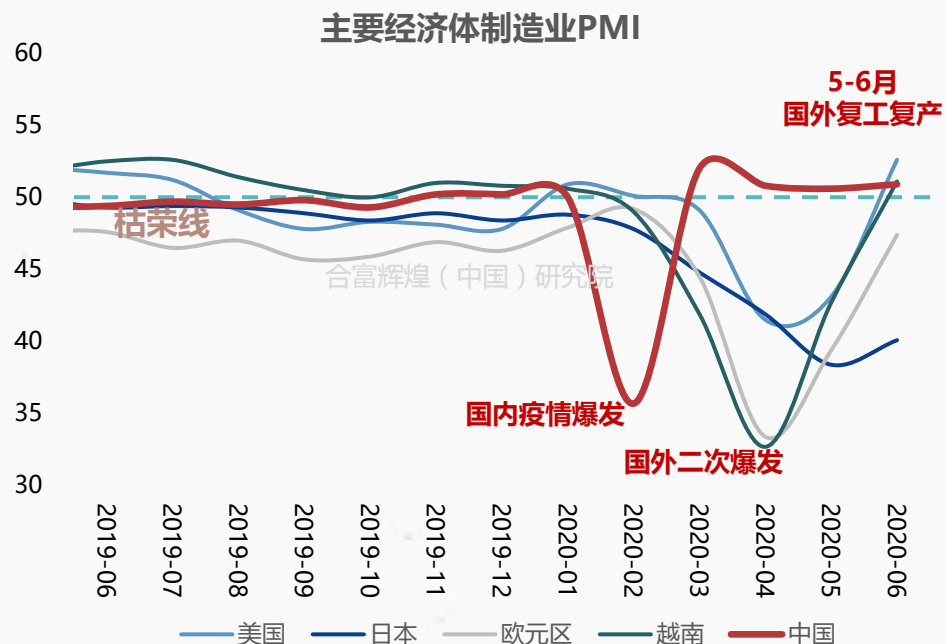
备注:2020Q2除中国、美国外，其它国家/区域GDP增速为预测数据

企业用工意愿下降，对市场购买力产生持续影响

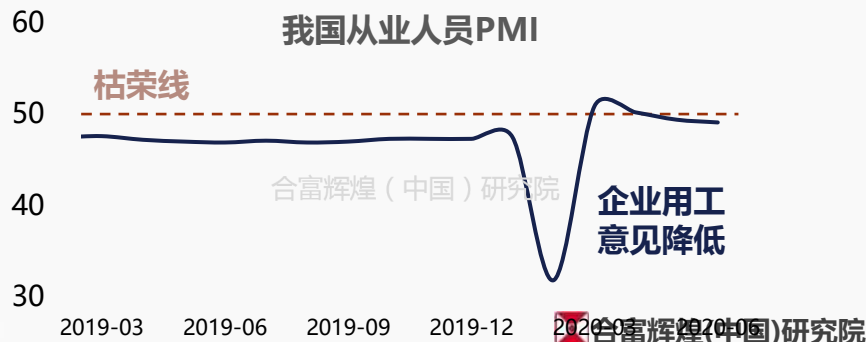
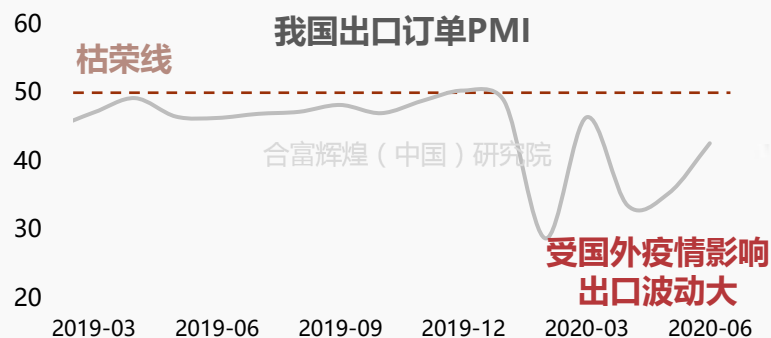
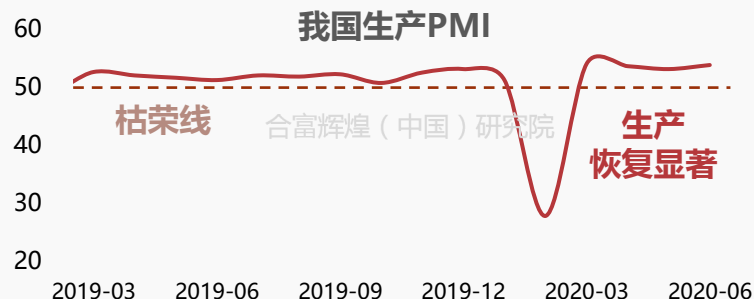
- 国内PMI：3月起生产和新订单PMI迅速恢复至50以上。但出口订单波动大，且企业用工意愿降低逐步显现。

国外疫情反复，持续通过出口-制造业链条向我国经济传导压力。

受企业用工意愿影响，国内市场购买力释放亦受到限制。

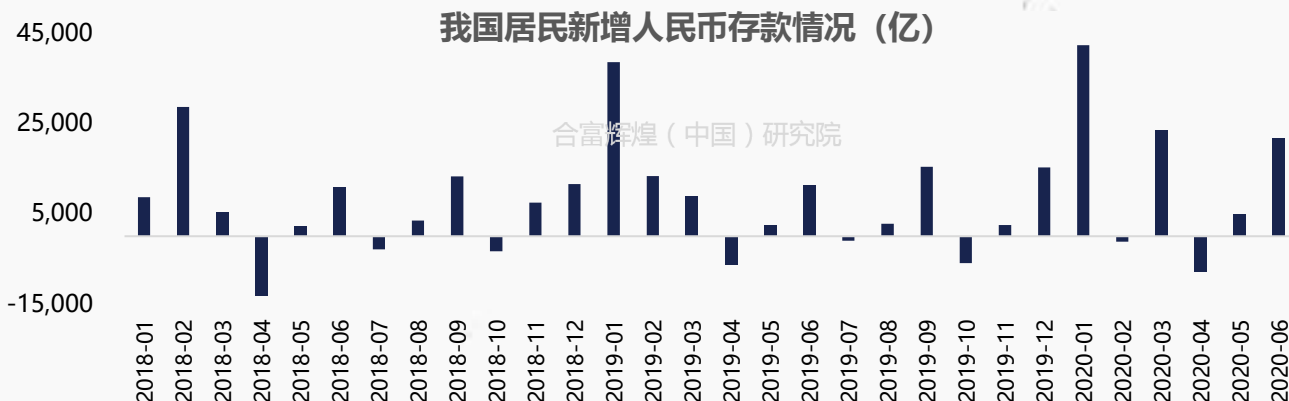
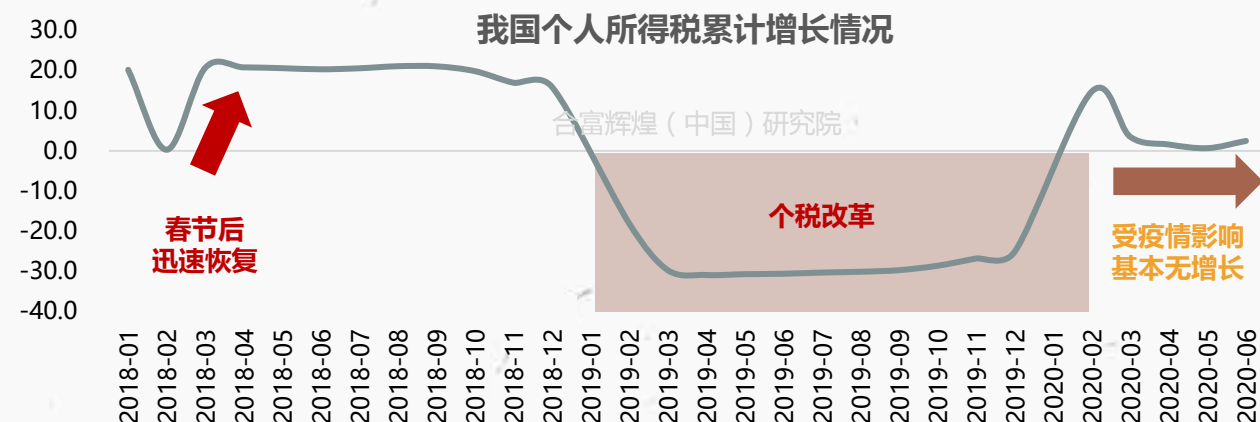


资料来源：WIND，合富辉煌（中国）研究院整理



在民间“消费”难以有效激活情况下，经济复苏步伐亦有所限制

- 居民收入增长放缓，个税指标疫情后几乎无增长，居民收入受到冲击。
- 居民更倾向于储蓄：2020年6月我国居民新增人民币存款2.18万亿，为近年来峰值；上半年居民存款8.33万亿，是历年上半年平均存款的2倍。



我国历年居民储蓄情况对比

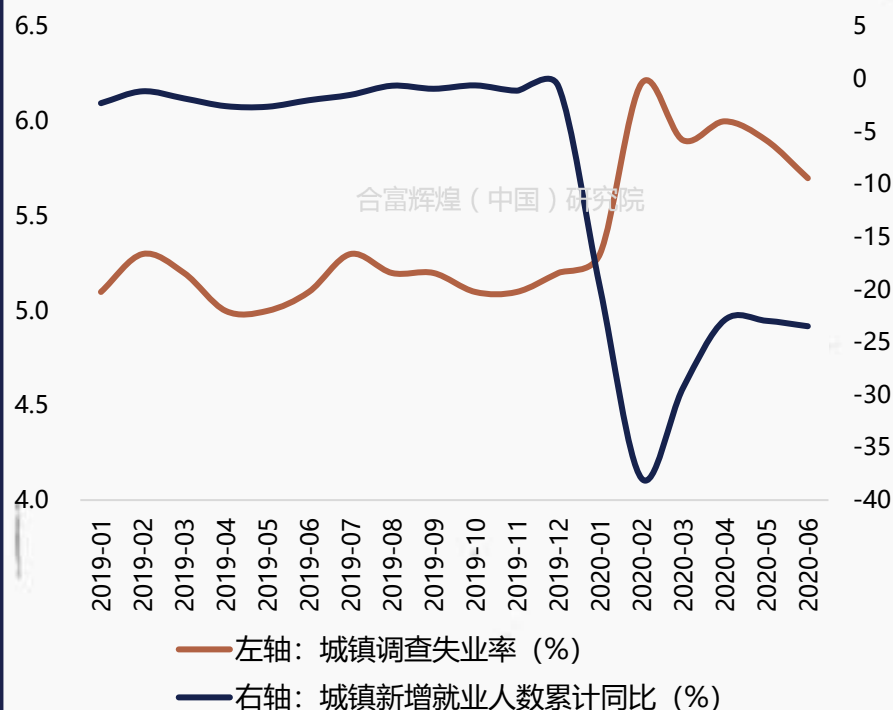
年份	1-6月（万亿元）
2013	4.13
2014	4.05
2015	3.08
2016	3.54
2017	3.94
2018	4.26
2019	6.82
2020	8.33

就业率下降以劳动密集行业受冲击最大

■ 就业形势不容乐观，4-6月我国城镇调查失业率为6%、5.9%和5.7%，为历史高位水平；城镇新增就业人数累计同比下降40%，复工复产后就业人数有所增长，但仍同比下降25%左右。住宿餐饮、租赁和商业服务业等劳动力密集行业受冲击更大，企业用工需求明显萎缩。

劳动密集行业是房地产刚性需求购买力（尤其对应“外围郊区”项目）的重要组成部分，上半年各城外围郊区市场热度复苏普遍并不充分（见后述）。

我国就业形势



资料来源：WIND，合富辉煌（中国）研究院整理

2020年Q1用人单位在公共就业服务机构的招聘人员数据

部分行业	岗位需求 (万人)	较去年 同期变化
制造业	209	10.2%
建筑业	24	-4.7%
批发和零售业	67	-7.4%
居民服务和其他服务业	51	-11.7%
住宿和餐饮业	32	-41.7%
信息传输计算机服务和软件业	25	0.8%
租赁和商务服务业	21	-50.8%
交通运输仓储和邮政业	20	25.1%
房地产业	-	-27.2%
教育	-	17.6%
卫生社会保障和社会福利	-	24.7%

中央调性：房地产仍需坚守“房住不炒”底线

管理层通过“房住不炒”对房地产的经济贡献与动力进行长期规划。

2020年《政府工作报告》对于房地产的定调：

“深入推进新型城镇化。发挥中心城市和城市群综合带动作用，培育产业、增加就业。

坚持房子是用来住的，不是用来炒的定位，因城施策，促进房地产市场平稳健康发展。完善便民设施，让城市更宜业宜居……”

住建部

“推进全国一张网建设。各地应当落实城市主体责任，建立以房屋网签备案数据为基础的房地产市场监测体系，为房地产市场调控提供数据支撑和决策依据，促进房地产市场平稳健康发展。”

银保监会

“坚决落实“房住不炒”要求，持续遏制房地产金融化泡沫化。”

“房地产金融政策遵循“一城一策”的原则，地方可以在“房住不炒”等大的方向下，根据城市具体情况做安排。”

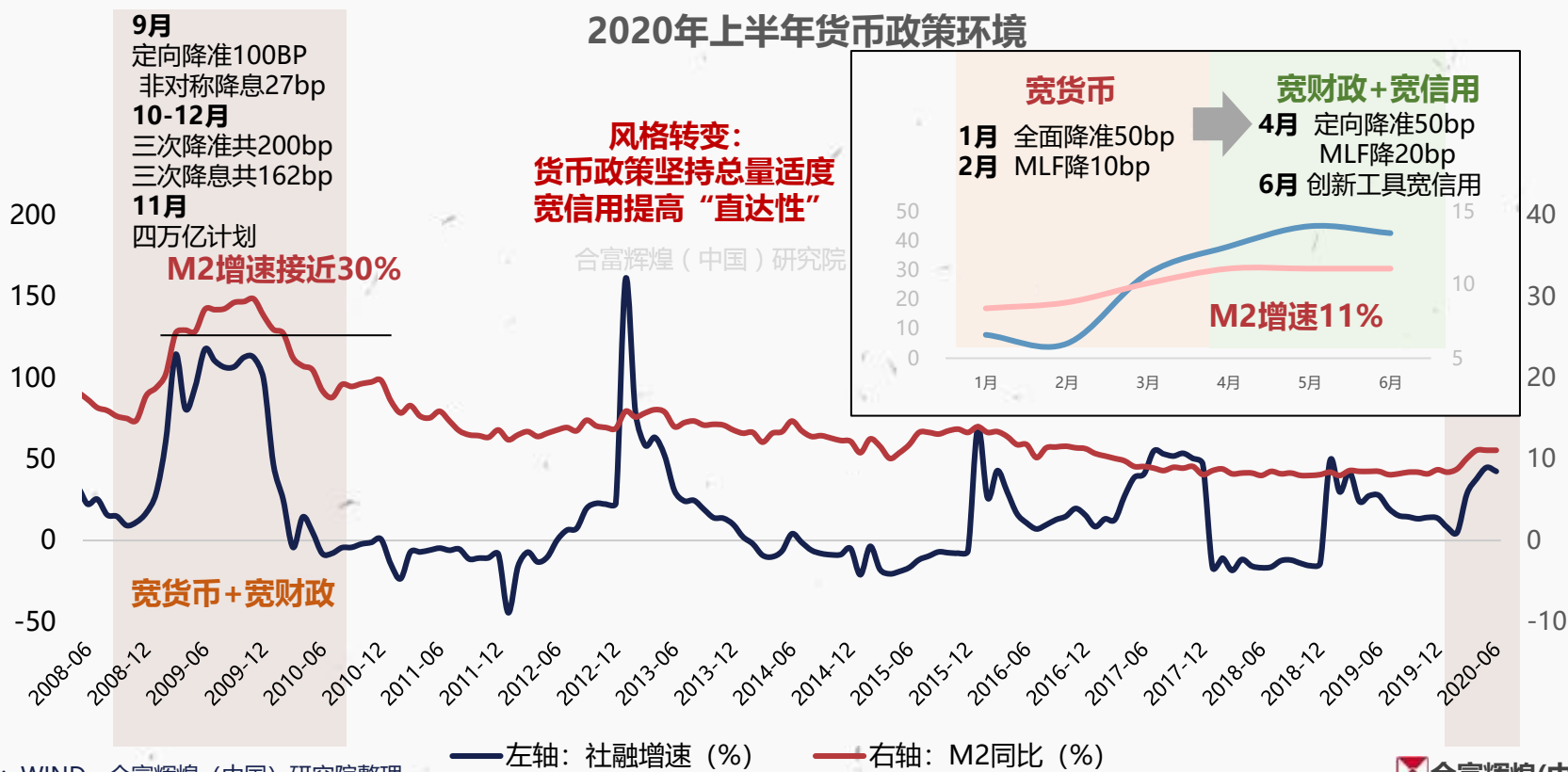
央行

“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位和“不将房地产作为短期刺激经济的手段”要求，保持房地产金融政策的连续性、一致性、稳定性。”

由“宽货币”转向“宽财政+宽信用”，使市场对流动性扩张的“想象空间”缩小

与2008年金融危机全面持续货币“大放水”不同，今年上半年宏观政策思路经历调整：疫情初期，为促进快速复工复产，一季度以“宽货币”为主（全面降准降息），但二季度政策迅速调整为“宽财政+宽信用”，货币政策趋于边际收敛，坚持总量适度，创新金融工具宽信用直达实体经济。

流动性措施逐渐脱离对“宽货币”的依赖，“流动性大幅松动”的市场预期被抑制。



资料来源：WIND，合富辉煌（中国）研究院整理

合富辉煌(中国)研究院

近期多个地区政策持续收紧

7月以来政策“收紧”城市及详情

01

- (1) **限购：购房资格收紧至“3+3”**（落户满3年+社保满3年）、非深户更需5年社保；夫妻离异3年内购房，套数按离异前家庭总套数计算；
- (2) **限贷：首套首付3成**（无房无贷）、5/6成（无房有贷），二套首付7成。

02

- (1) **限购：非东莞户籍购房需1年社保**（首套/2年社保（二套））；
- (2) **限售：一二手房须取得不动产权证满3年后方可转让；外地户籍停售第三套；**
- (3) **楼市整治：严打捂盘惜售现象；严格实行购房实名制；定期公开发布网签房价。**

03

限购：发布摇号购房新规，人才、无住房家庭（本市户籍）、普通购房人分四轮进行摇号；夫妻离异2年内购房，套数按离异前家庭总套数计算。

04

- (1) **限购：非限购区户籍家庭新增连续12个月社保/个税要求；**
- (2) **限售：人才购房需网签满5年后再交易。**



08

- (1) **限购：拟取得本户籍（2020.4.28前）/连续36个月以上社保/个税且符合相关条件的无购房人才可购1套安居房；**
- (2) **限售：拟安居房需缴纳个税、社保满15年/达到法定退休年龄且网签备案满10年后方可交易。**

07

收紧公积金贷款政策：取消借款人“同户籍”家庭成员贷款申请，停贷购房三套以上家庭。

06

楼市整治：针对“阴阳合同”、捂盘惜售、返本销售、售后包租等违法违规行为进行专项检查。

05

- (1) **限购、限售：符合条件的“无房家庭”可在市六区优先认购1套商品住房，该套住房取得不动产权证满5年后方可交易；**扩大限购范围，新增限购区域；
- (2) **严格执行差异化个人住房信贷政策。**



PART 02

房地产市场景气分析，管理层政策逻辑分析

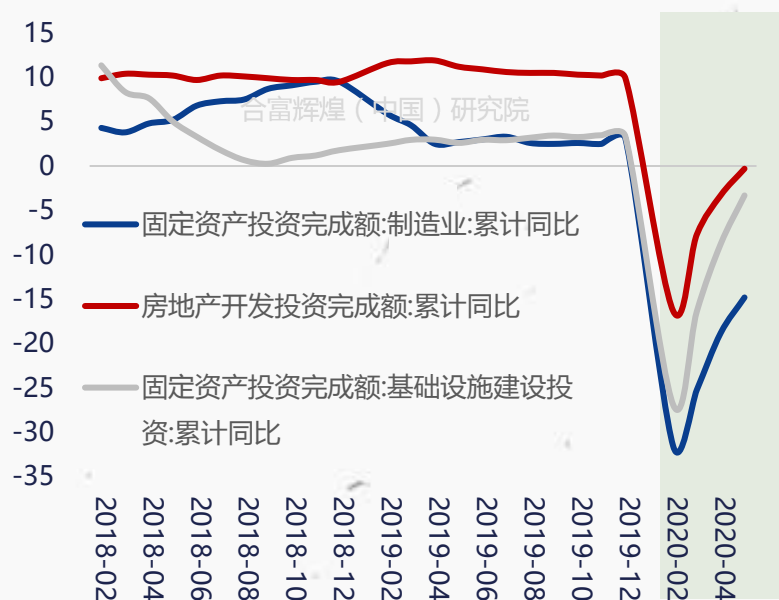
房地产仍然有“机”

- 房地产仍是国内经济的“压舱石”，从经济及金融数据看，**对比国内外其它行业，房地产行业的景气度居前。**
 - 管理层持续引导房地产长期健康发展，关键在于**使“市场复苏”与“经济复苏”两者步伐协调一致。**
 - 作为“传统资金密集行业”，2019年资金从紧使市场热度下降，而**2020年房地产企业“资金解渴”，有助对冲宏观环境影响**；各地政府“维稳措施”陆续出台，在兼顾“市场与经济”双稳同时，亦给予市场信心。
- 政策仍然关注“市场稳定”，“房地产融资”的适度放宽以及“分城施策”持续实施构成现阶段“政策维稳”基础。中国持续实施的系列措施（包括过热城市“调控”、非过热城市“放宽”）均是为使“市场”与“经济”保持同步。

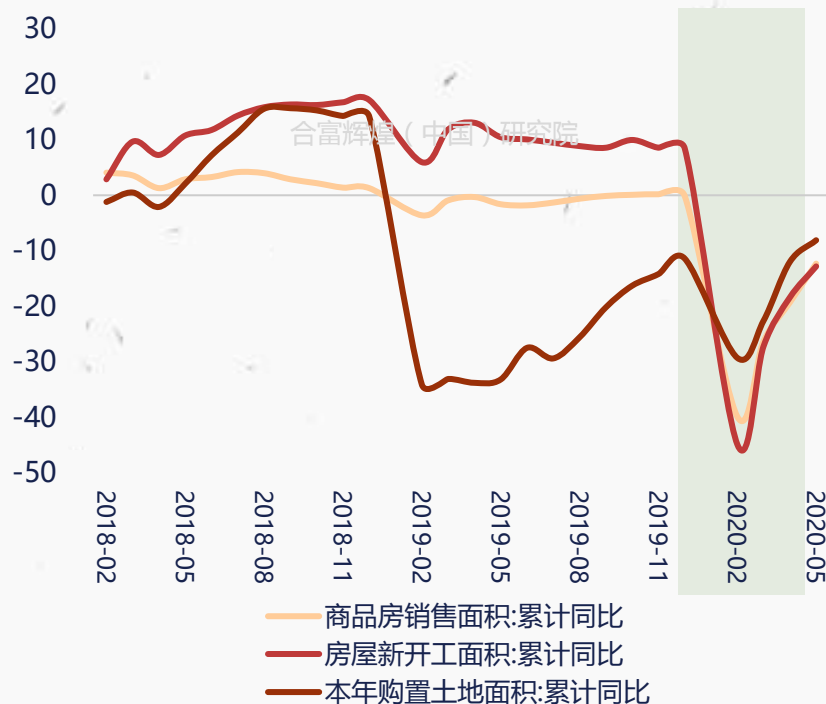
中国“房地产”对比国内/外各行业：景气度居前

- 基建和房地产投资修复显著，1-6月基建投资在财政支持下修复超9成，房地产开发投资完成额基本恢复。
- 房地产“投资—开发—销售”全链条修复较快，土地购置面积、新开工面积、商品房销售面积均恢复约9成，供需恢复较好。

固定资产投资分项情况 (%)



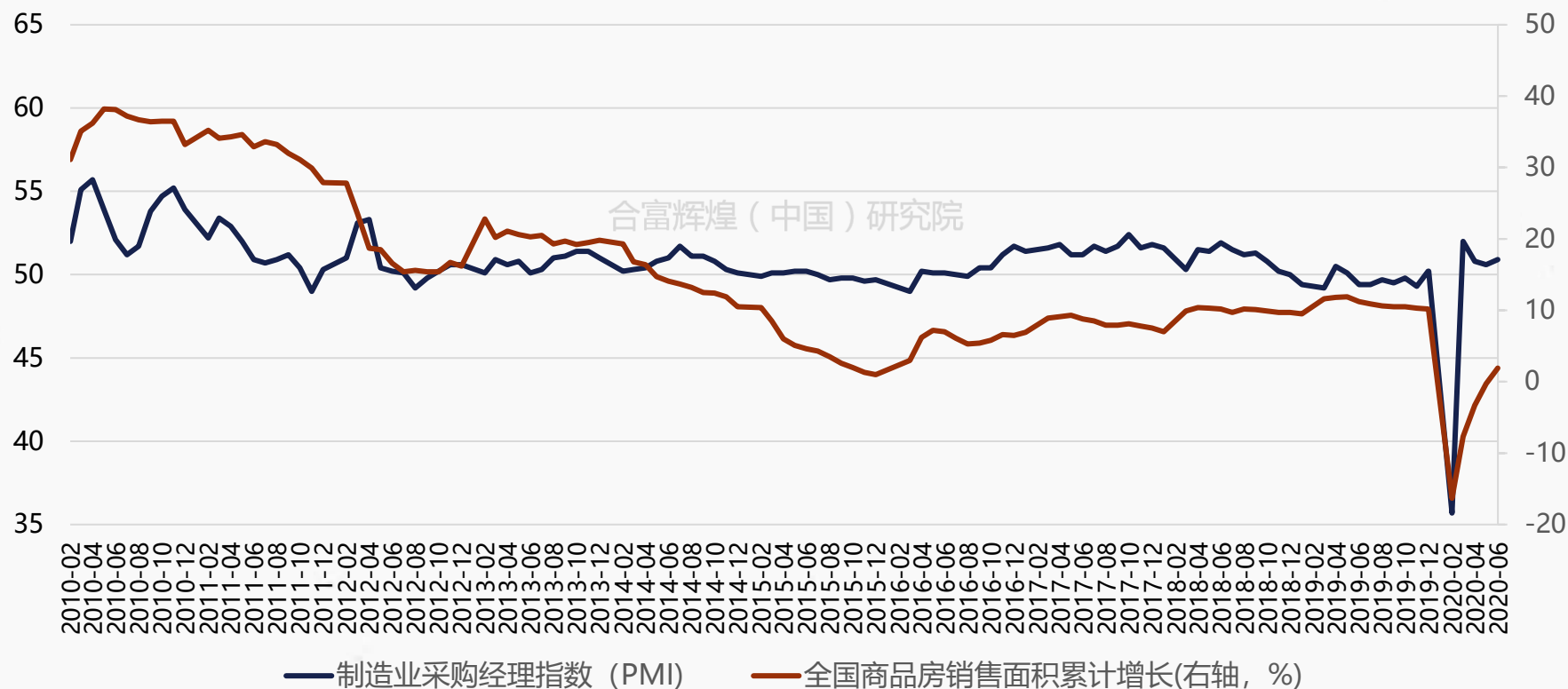
房地产供求情况 (%)



■ 管理层持续引导房地产长期健康发展，关键在于： 使“市场复苏”与“经济复苏”两者步伐协调一致

近年房地产投资增速与反映经济活跃度的PMI指数，两者走势趋同。

中国PMI指数与商品房销售面积增速走势



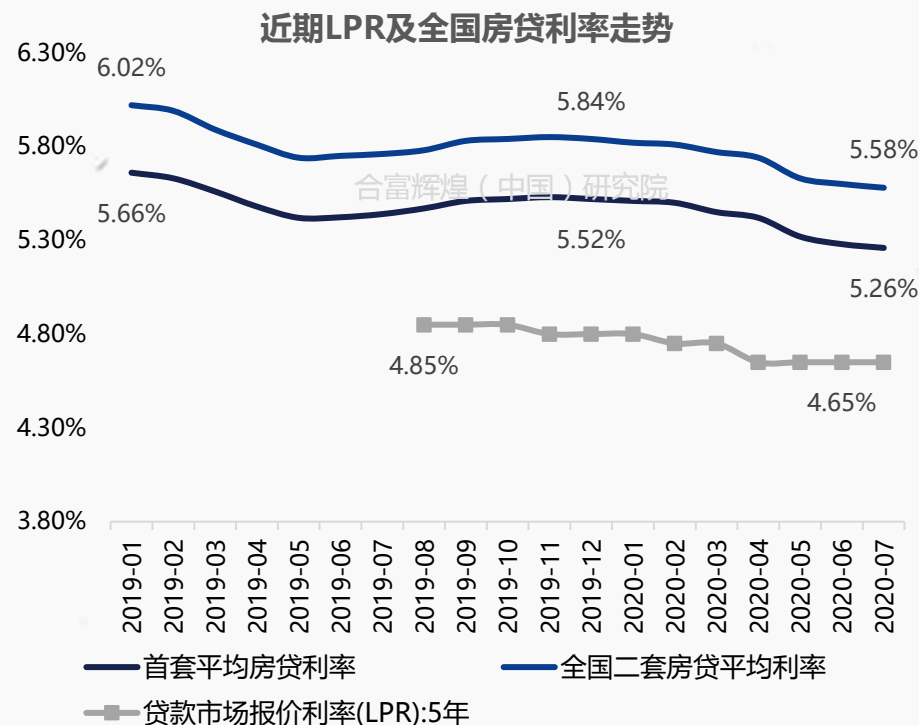
房地产的“资金解渴”： 房企融资“降本量增”，居民房贷利率下调后进入平台期

- **房企融资**：受益于宽松货币环境，上半年房企融资规模放量而成本创近年新低。
- **居民房贷**：5年期LPR上半年累计下调15bp，带动首套房贷和二套房贷利率累计下调24bp，而二季度政策利率维持4.65%不变。



	万科	绿城	世茂	华发
2019年上半年	3.55%	3.78%	4.3%	3.47%
2020年上半年	2.56%	3.19%	3.2%	2.65%

合富辉煌（中国）研究院



备注：融资规模为房企信用债+海外债融资规模
数据来源：合富辉煌（中国）研究院整理

行业政策仍然是“整体向松”： 大部分城市以“人才/落户”边际放松，涉及首付调整多被撤回

- 大部分城市以人才/落户边际放松，如广州黄埔、江门等放松人才购房资格，而兰州、西安低调放松限购。
- 热度较高城市加强行业监管，放松力度较大的政策遭撤回，如驻马店、泰安宁阳、中山等。

2020上半年行业政策类型盘点

政策松动类型		省市
限购松动		广州白云、黄埔，江门，苏州，郑州，海南，兰州，西安
限售松动		青岛，四川乐山
首付松动		重庆主城区，兰州
贷款限制放宽		武汉，赤峰，深圳，嘉兴，武汉，东莞，南昌，中山，长沙
落户放宽	人才引入	中山，青岛，广州，佛山，苏州，山东，廊坊，北京，厦门，海南
	限制放松	天津，重庆，浙江，宁波
	全面放开	青岛（农业转移人口），济南，江门，惠州（计划）
租购房 补贴/优惠	直接补贴	衡阳，中山，泸州，广州南沙、黄埔，汕头，盐城，三亚，苏州，南宁，义乌，郑州
	购房折扣	马鞍山，温州
	税费优惠	盐城阜宁，衡阳，资兴，沈阳，赤峰，郴州，郑州
房企支持		安徽，内蒙古，湖南，湖北，山东，佛山，东莞，北京，无锡，厦门，福州，苏州，九江，长沙湘江新区、高新区，深圳，珠海，南通启东，常州，山西，江门，上海
降首付政策遭撤回		驻马店，浙江未限购城市，宝鸡，荆州，泰安宁阳，中山，天津
收紧：加强行业监管		河北，成都，武汉，重庆，天津，深圳，东莞，杭州，海口，南京

国家强调都市圈范围

重点城市群在“基建”、“产业”、“制度优化”方面将获取更多发展动能

国家资源向重点城市、优势城市斜倾，反映在实际市场上，优势城市、优势区域的市场热点回升显著（详见后述）。

全国两会

优先促进 中心城市与城市群发展

促进动力



“发挥**中心城市和城市群综合带动**作用，培育产业、增加就业。”

“加快落实区域发展战略。继续推动西部大开发、东北全面振兴、中部地区崛起、东部率先发展。深入推进京津冀协同发展、**粤港澳大湾区建设**、长三角一体化发展。”

产业

“加强**新型基础设施建设**，发展新一代信息网络，拓展5G应用，建设充电桩，推广新能源汽车，激发新消费需求、助力产业升级。”

新基建

“推动**制造业升级和新兴产业**发展。大幅增加制造业中长期贷款。发展工业互联网，推进智能制造。电商网购、在线服务等新业态在抗疫中发挥了重要作用，要继续出台支持政策，全面推进“互联网+”，打造数字经济新优势。”

制度
优化

“**优化民营经济发展环境**。保障民营企业平等获取生产要素和政策支持，清理废除与企业性质挂钩的不合理规定。”

“坚定不移扩大对外开放，稳定产业链供应链，以开放促改革促发展。积极利用外资。**大幅缩减外资准入负面清单**，出台跨境服务贸易负面清单。赋予**自贸试验区**更大改革开放自主权。”

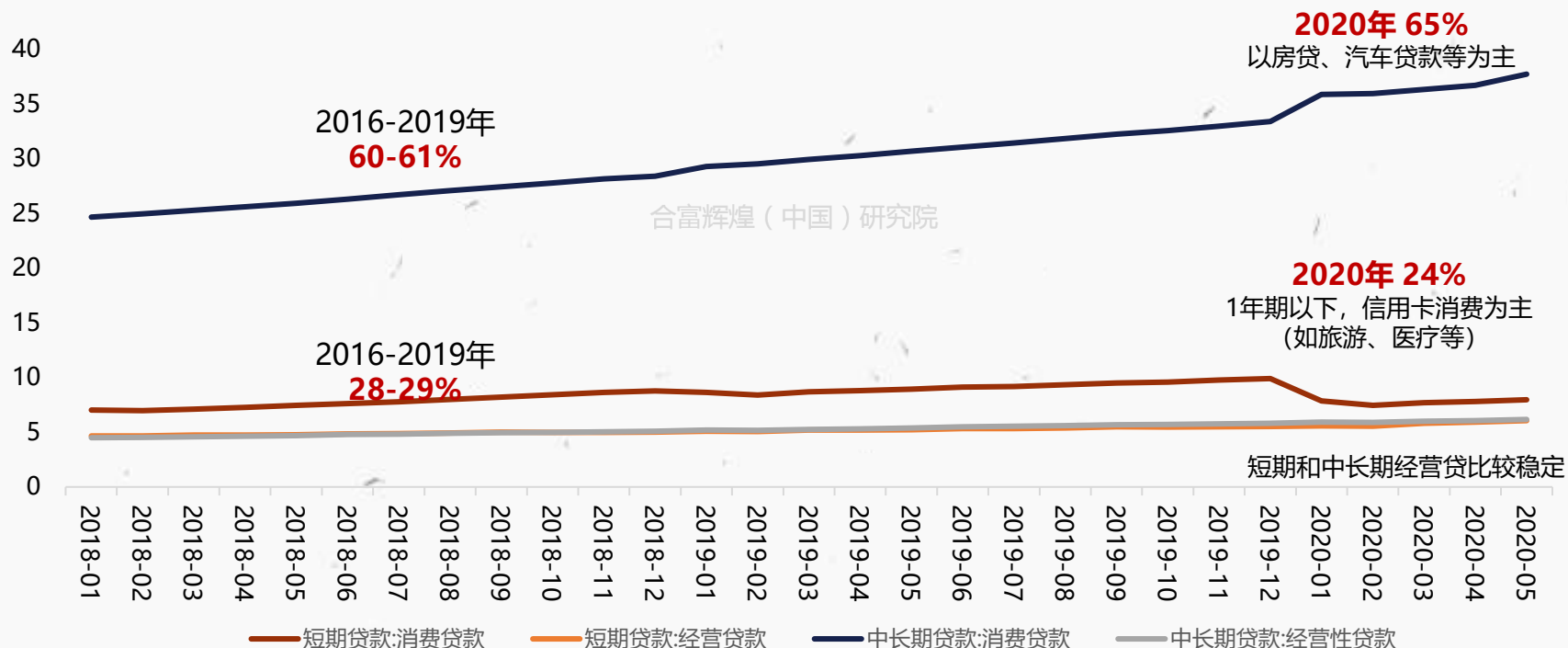
“总体消费”中的短期消费下降明显，中长期消费仍相对稳定

■ 疫情下住户活期存款减少，定期存款从51.8亿增长到5月的57.8亿，居民更倾向于长期储蓄来对冲风险，定期存款等比例持续攀升。

■ 短期消费意愿下降，以信用卡为主的短期贷款数据回落明显，汽车、房贷等中长期消费贷款平稳上升。

在多种因素影响下，大宗消费增长仍保持稳健，房地产市场消费活力仍然充足。

图：居民境内贷款分项变化（万亿元）





PART 03

全国房地产一级及二级市场表现

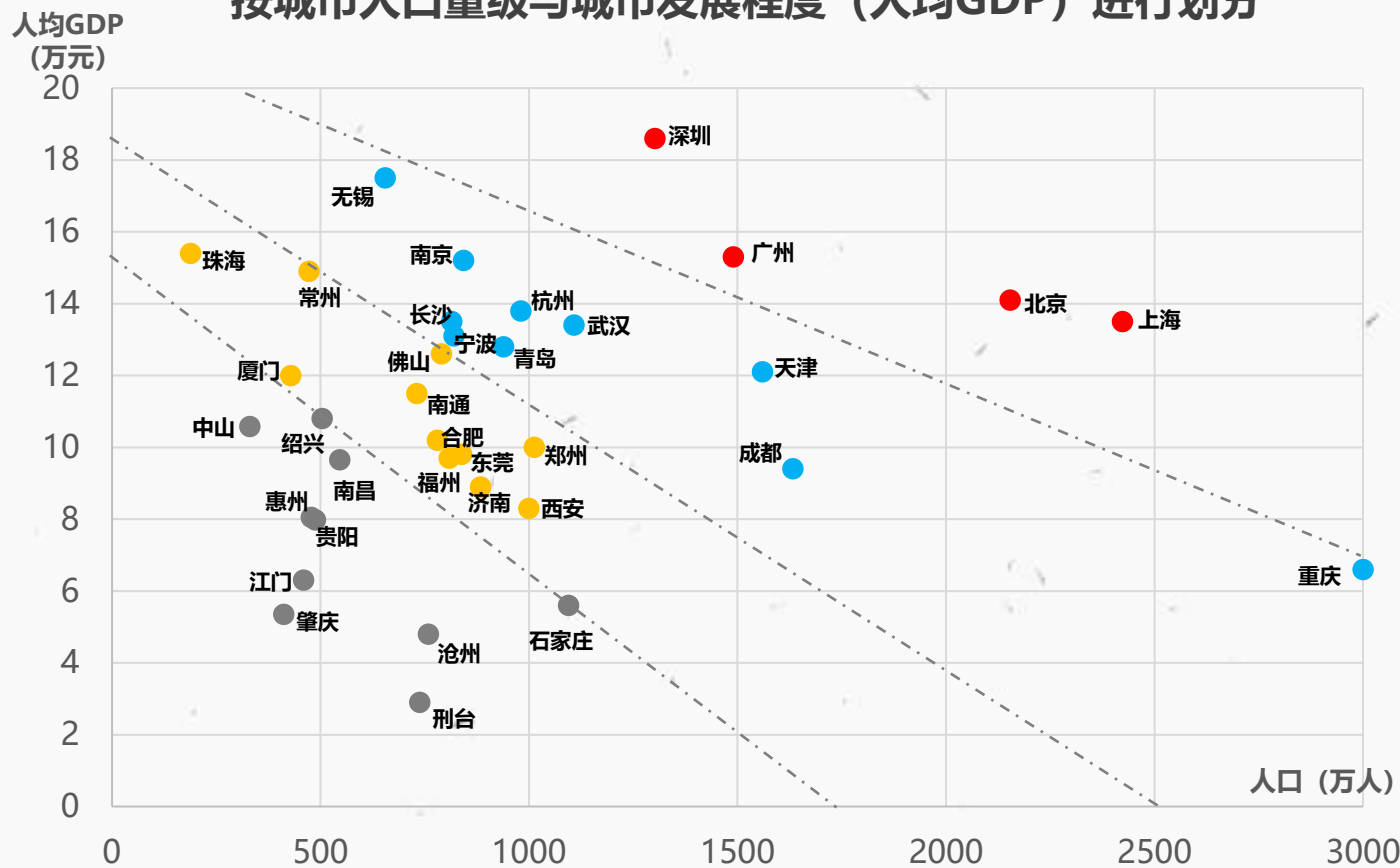
不同地域市场加剧分化

□全国重点城市房地产市场于3月后逐步复苏，这与全国经济走势大体一致；而在一定的资金量（社会流动性宽松不如以往维稳时期），以及购买力（更多取决于地缘购买力多寡）影响下，不同地域的市场表现差异主要取决于区域经济基础（产业条件+城市配套）以及地方库存压力。

——当前包括1) “经济复苏路径”、2) “流动性释放”、3) “市场调控及维稳方式”，均与以往维稳期存在区别。在此情形下，市场热点聚拢局部区域的特征明显，不同区域之间的“市场温差”更大。

房地产市场分析覆盖城市及城市分类

按城市人口量级与城市发展程度（人均GDP）进行划分



资料来源：各地方统计局，合富研究院

I类 一线城市

北京、上海、广州、深圳

II类 强二线城市

(规模巨大，或规模与发达程度兼备)

天津、成都、重庆、武汉、杭州、南京、无锡、宁波、青岛、长沙

III类 二线及强三线城市

(在规模或发达程度上与II类城市有一定距离)

郑州、西安、佛山、东莞、合肥、济南、珠海、福州、南通、常州、厦门

IV类 其它发展空间较大的重点城市

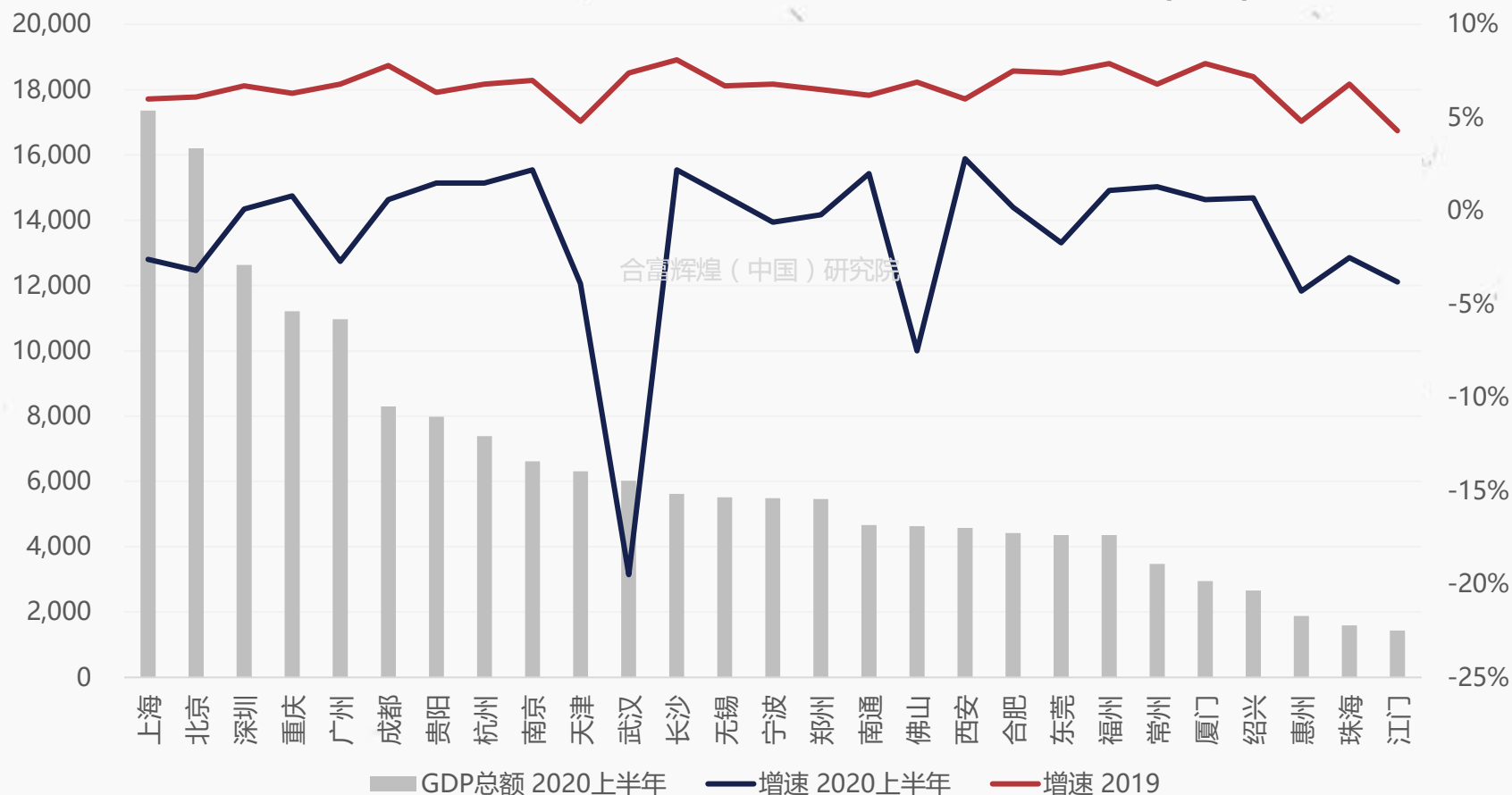
绍兴、石家庄、南昌、惠州、贵阳、中山、江门、肇庆、邢台、沧州

不同类型城市经济均受冲击

□ 除武汉外，统计26个城市，2020年上半年经济增速相较2019年平均下滑7.2个百分点；

□ 武汉上半年经济增速为“-19.5%”。

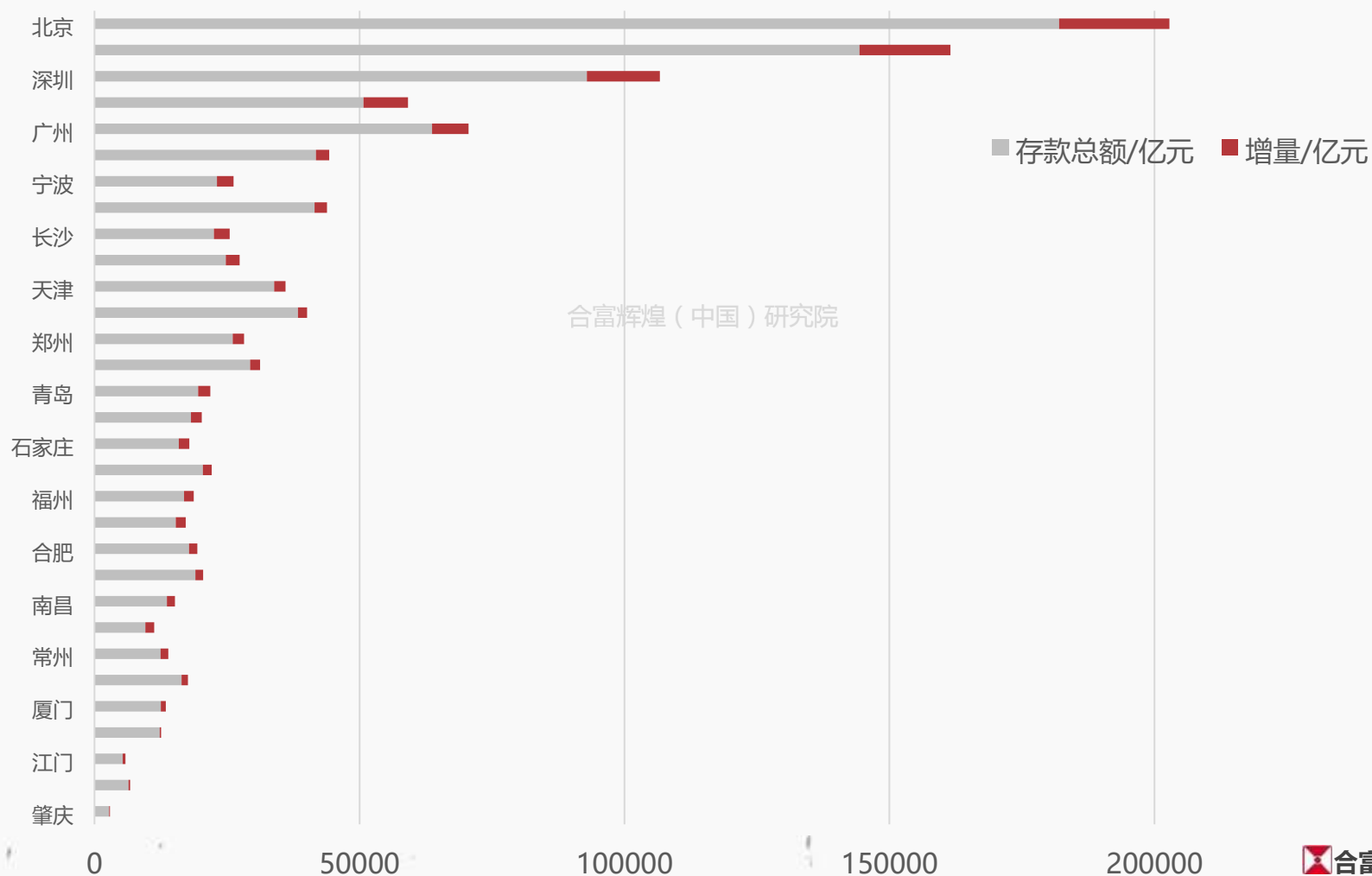
2018-2020H1主要城市经济增速及2020上半年GDP金额（亿元）



经济因素对城市产业的影响难免，但资金仍然关注“优势城市”

□ 各城金融机构本外币存款继续增加，然而不同城市的资金集聚度差异更加明显。

2020年5月末各城金融机构本外币存款及增量变化



合富辉煌（中国）研究院

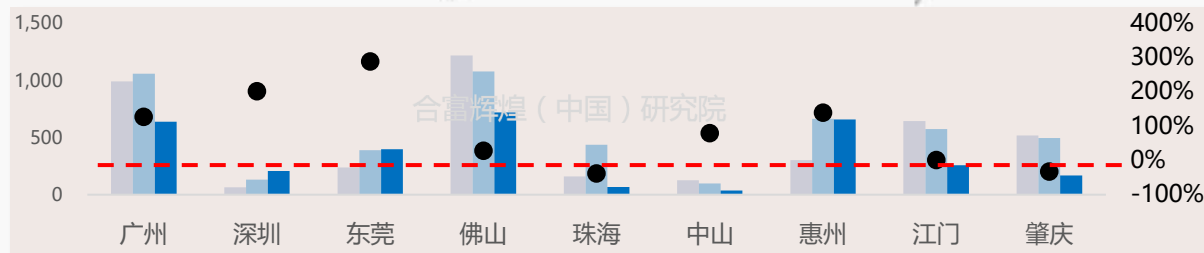
上半年全国重点城市供地节奏普遍较往年同期加快 在“资金支持”下，房企拿地积极性增加，土地成交得到保障

2018-2020.6 各城市圈涉宅用地成交走势 (代表城市)

单位: 万㎡

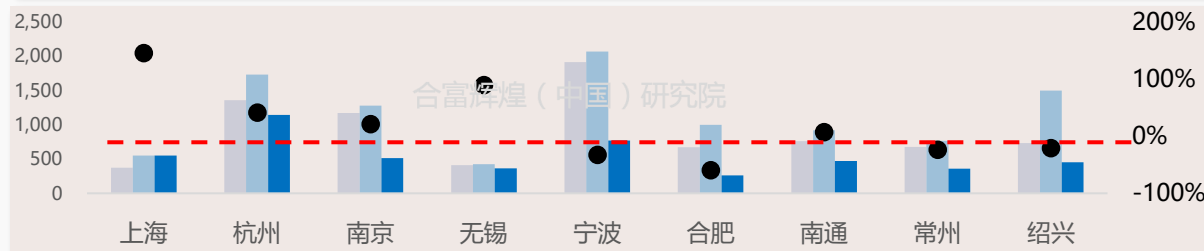
■ 2020.1-6 ■ 2019 ■ 2018 ● 2020上半年土地成交同比2019年

粤港澳大湾区



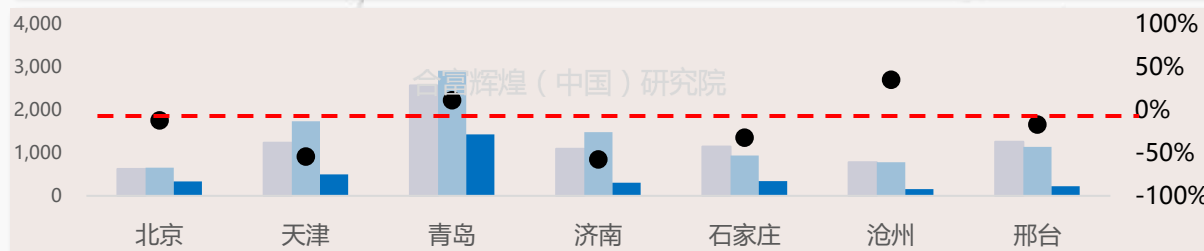
□ 土地成交规模显著上升
广州、深圳、东莞、中山、惠州，土地供应规模上升带动成交增长明显

长三角



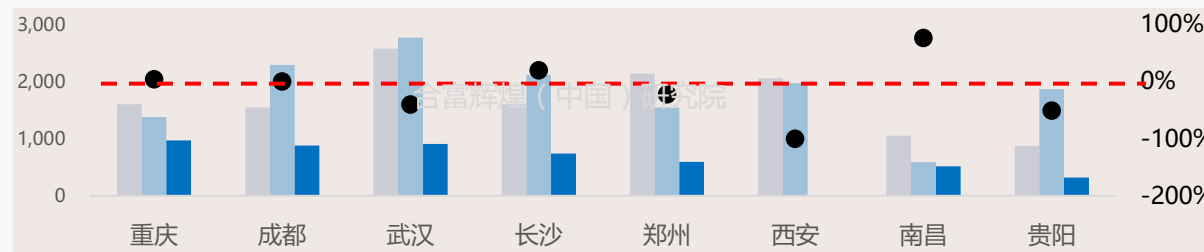
□ 半数城市土地成交明显增加
上海、无锡、杭州土地供应明显上升

环渤海



□ 土地市场热度仍然有待激发
除沧州、青岛有所上升外，其它城市土地供给相较往年同期有不同程度减缩

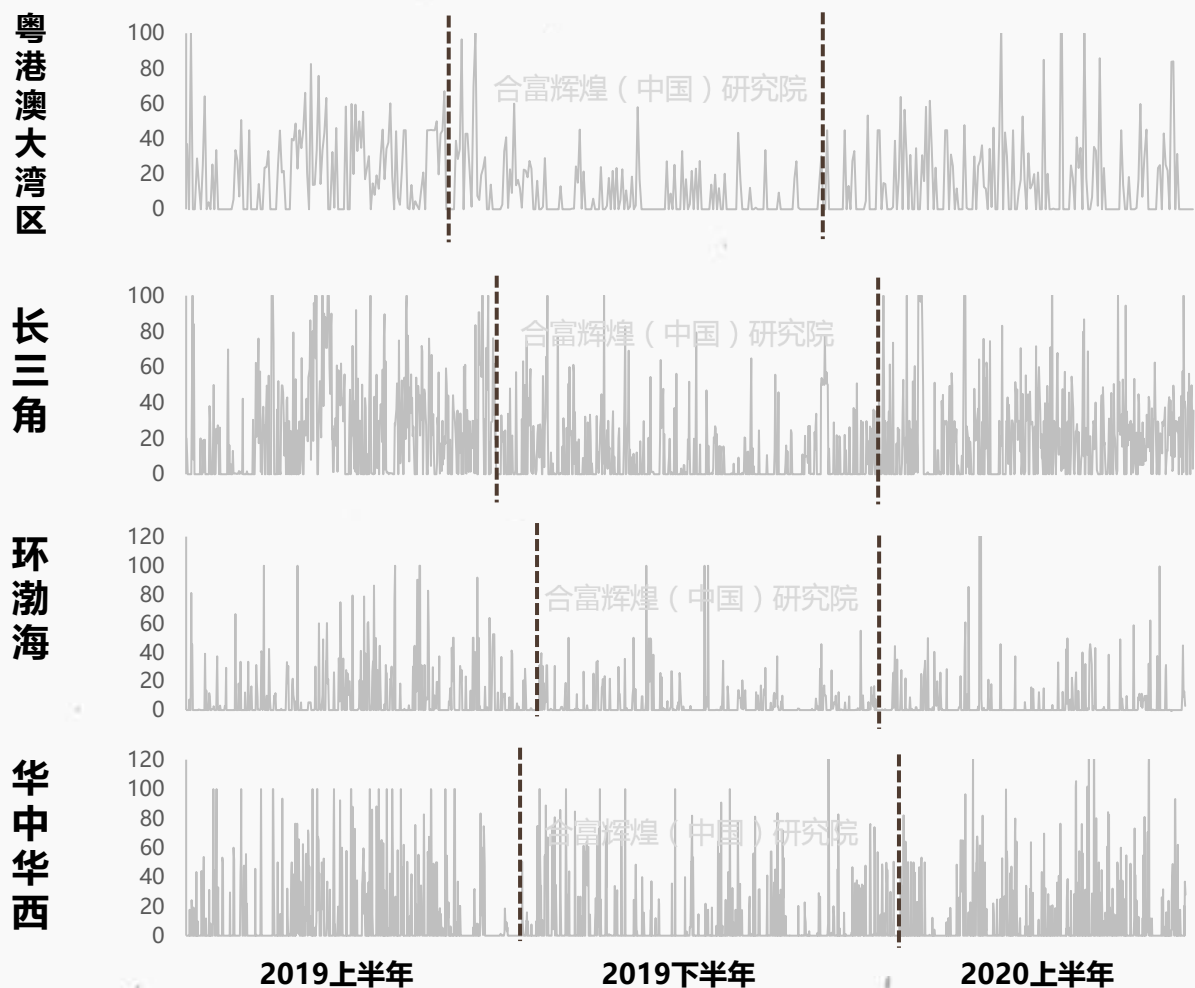
华中华西



□ 土地成交总体持平
除西安有明显减缩、南昌有明显增长外，其它城市土地供应大体持平。

■ 比对三个半年度的土地市场热度： ■ 当前“土地成交溢价表现”好于2019年下半年，但与去年同期对比仍有差距

2018-2020.6 四大城市圈成交涉宅用地溢价率走势（代表城市）， %



- 土地成交热度以长三角、粤港澳大湾区表现最为明显，但整体溢价水平相较2019年上半年仍有差距。
- 华中华西省会城市土地热度稳中有升。
- 环渤海土地市场回温趋势相对较弱。

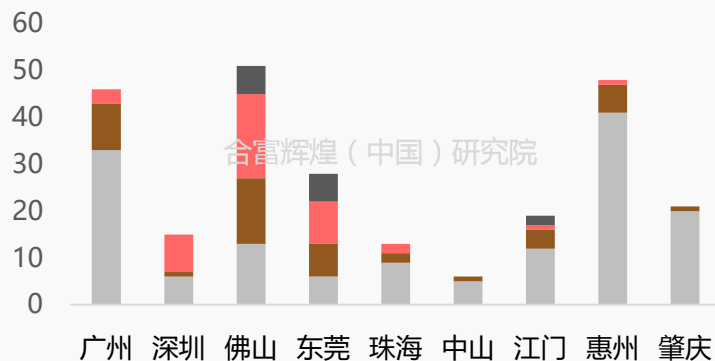
经过2019年的市场洗礼，房企拿地保持“谨慎理性”

不同城市/区域的土地热度分化，优势城市/优势区域成交热度更高

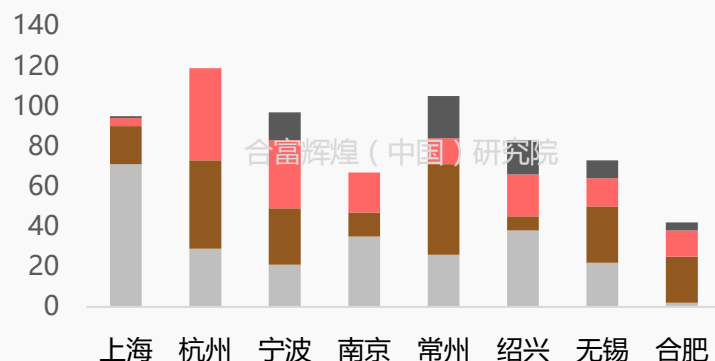
2020上半年各城成交涉宅用地溢价率分布（宗）

■ 溢价率0% ■ 溢价率1-25% ■ 溢价率26-50% ■ 溢价率50%以上

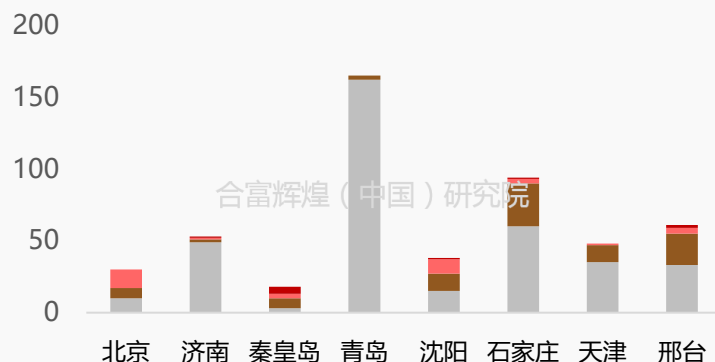
珠三角



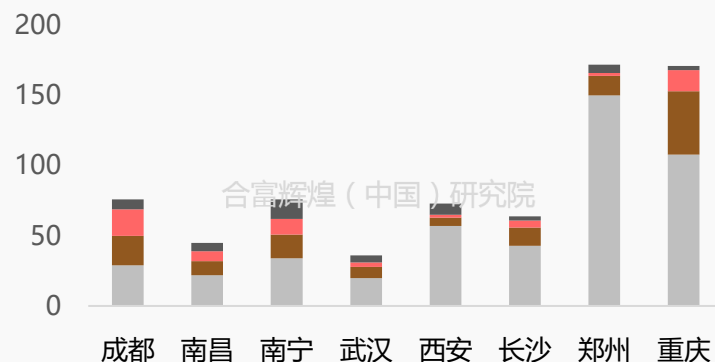
长三角



环渤海



华中华西



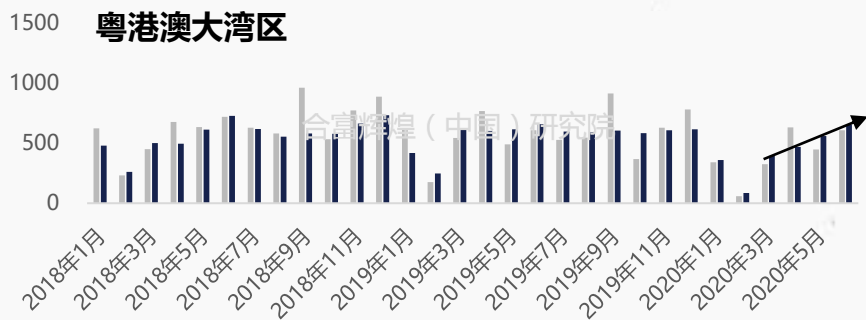
3月后各城市圈商品住宅供求逐步恢复

各城市圈5-6月供求量基本高于2019年均值，其中长三角涨幅最高，其次为粤港澳大湾区。环渤海与海西市场回温相对弱于其它区域。

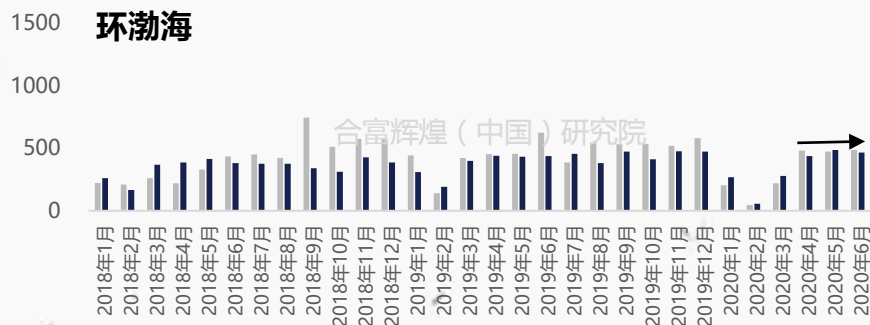
2018-2020.6 重点城市圈商品住宅供求走势 (重点城市)

■ 商品住宅新增供应 (万㎡) ■ 商品住宅网签成交 (万㎡)

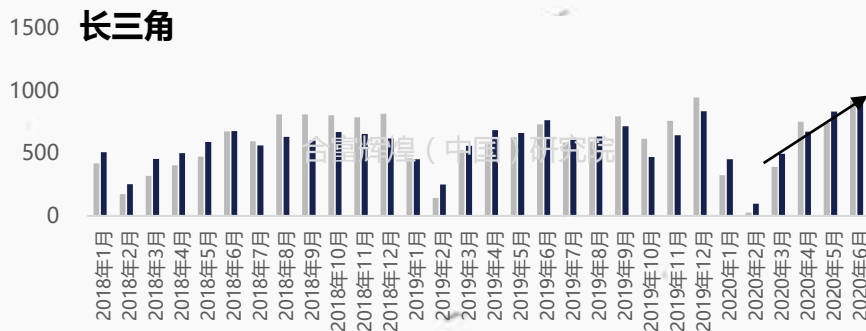
粤港澳大湾区



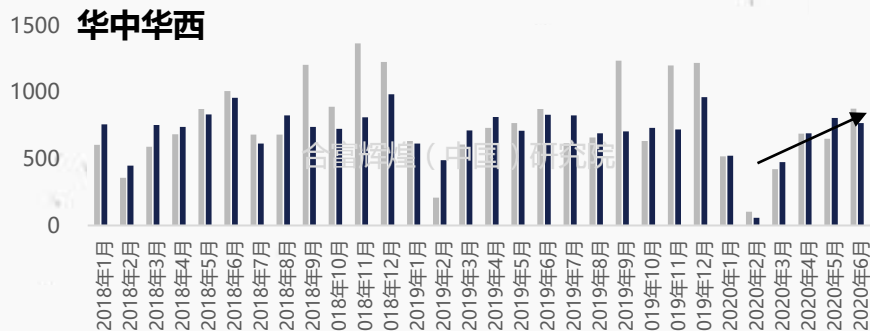
环渤海



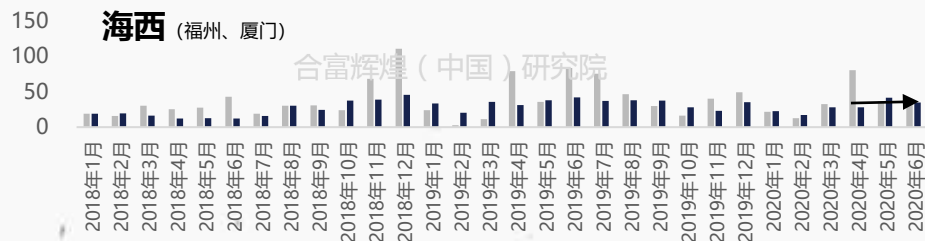
长三角



华中华西



海西 (福州、厦门)



珠三角包含城市: 广州、深圳、佛山、东莞、中山、珠海、惠州、肇庆、江门

环渤海代表城市: 北京、天津、济南、青岛、石家庄、沧州、邢台

长三角代表城市: 上海、杭州、南京、合肥、宁波、常州、无锡、南通、绍兴

华中华西代表城市: 重庆、成都、武汉、西安、贵阳、南昌 海峡西代表城市: 福州、厦门

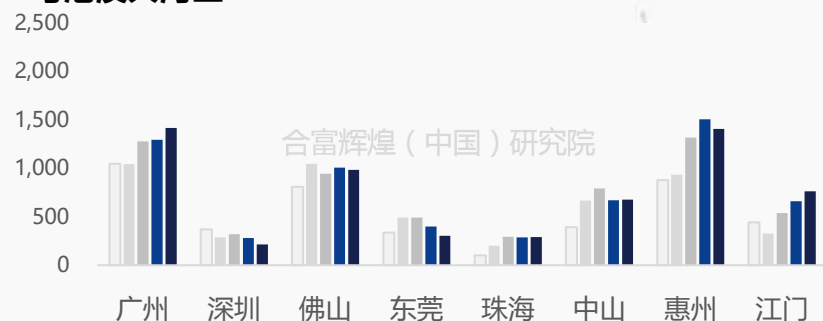
去库存压力仍然存在

各城市圈库存基本位于近三年“高值”。粤港澳大湾区、环渤海、海西部分城市库存压力较为突出。

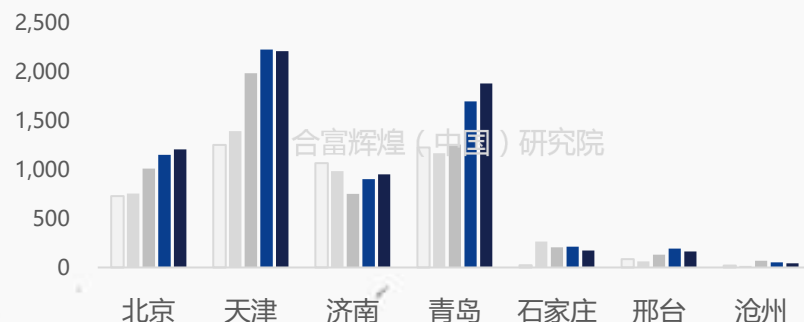
2018-2020.6 重点城市圈商品库存趋势 (重点城市)

2017年1月 2018年1月 2019年1月 2019年12月 2020年6月

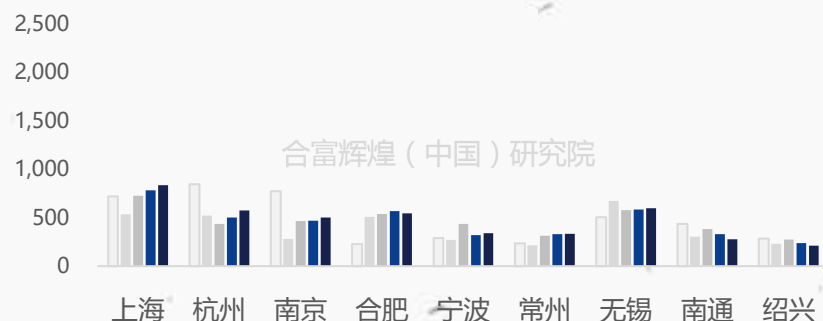
粤港澳大湾区



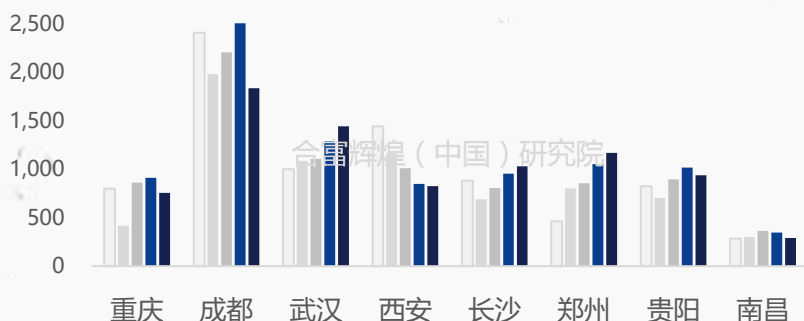
环渤海



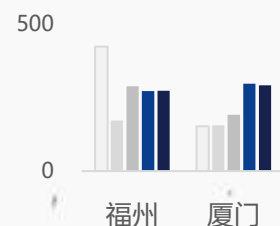
长三角



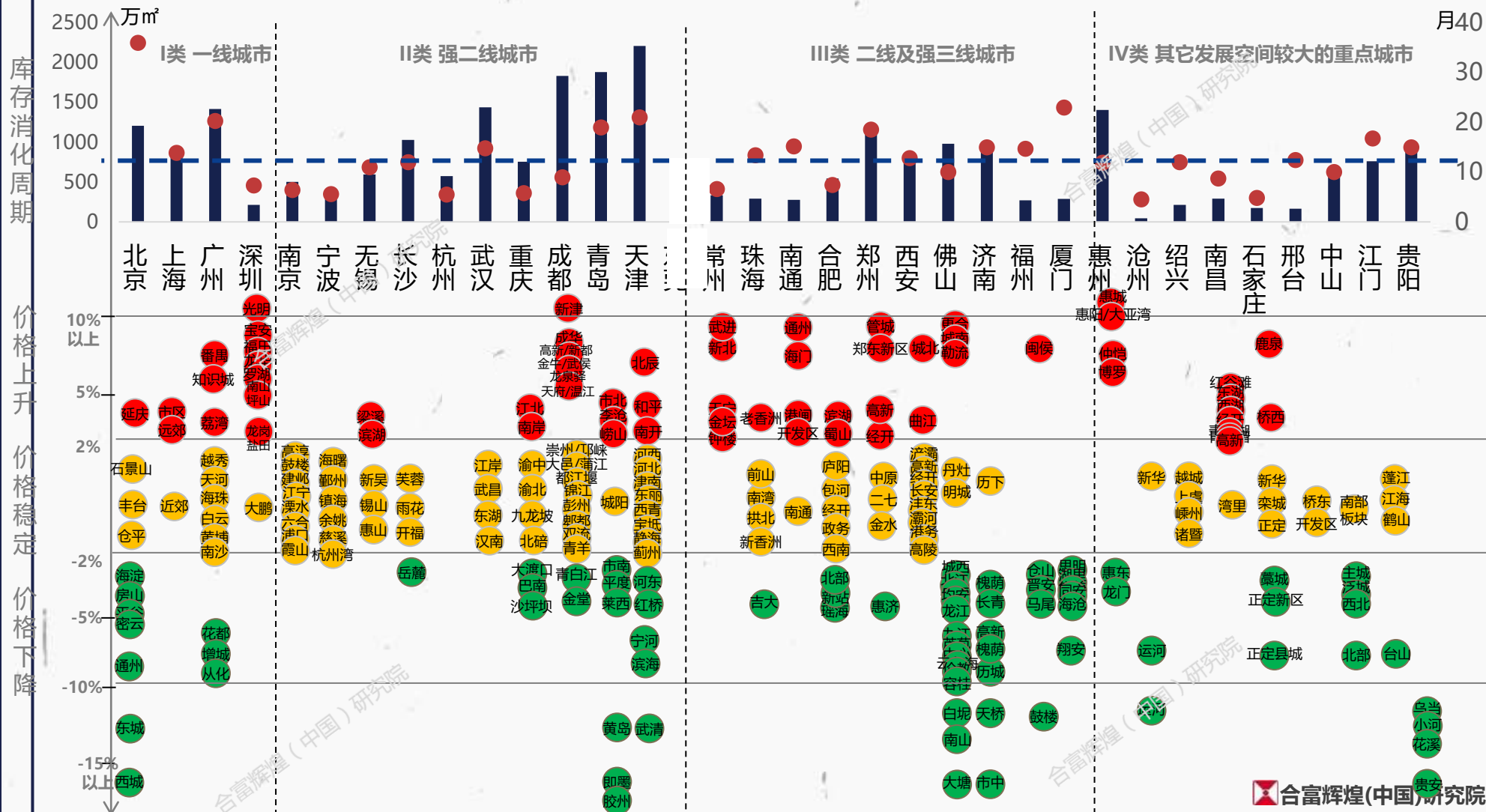
华中华西



海峡西 (福州、厦门)



各类重点城市【库存/消化周期】和【上半年价格变化】 (比2019年4季度)



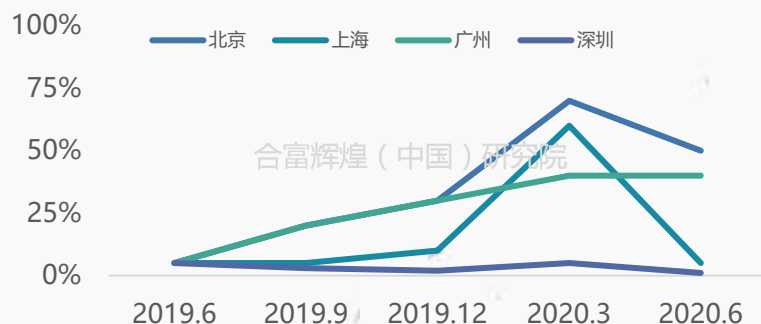
优势城市市场回温趋势确认：I类II类III类城市降价范围较窄 后进城市市场温度仍待提升：IV类城市降价范围较宽

□ 各城“降价范围”于3月份达至最大，其后普遍有所收窄。

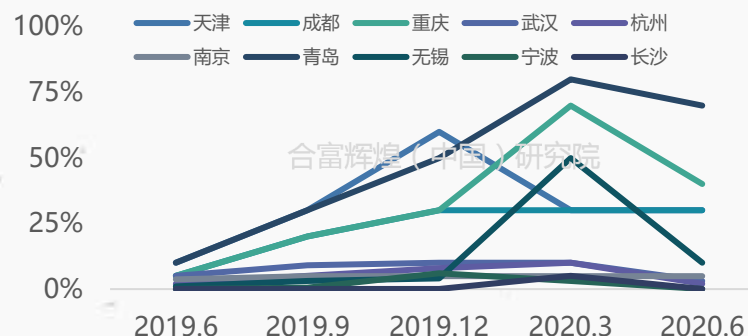
□ IV类城市“降价范围”于2019年下半年呈“持续扩大”趋势，在3月份后，“降价促销”仍然是拉动成交的主要手段。

全国各类重点城市“降价范围”变化

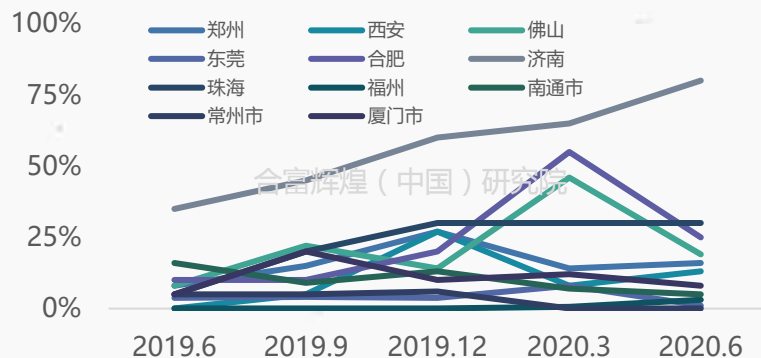
I类 一线城市



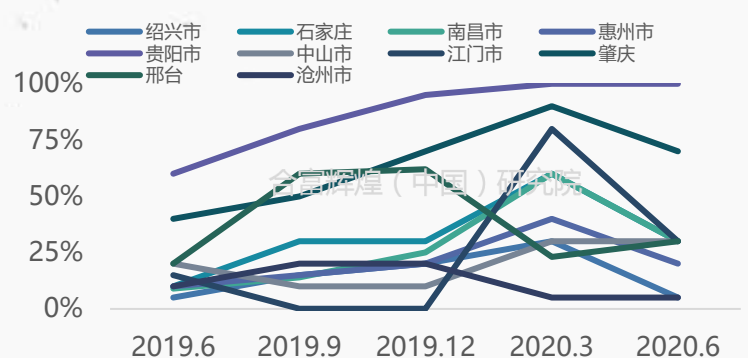
II类 强二线城市



III类 二线及强三线城市



IV类 其它发展空间较大的重点城市



I类 II类 城市购买力对优质资产的关注度增加

部分城市“高总价项目成交”占比趋升，以长三角表现最明显

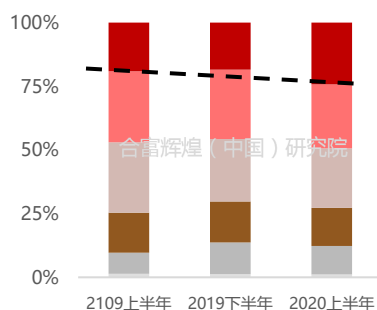
□ 一线城市上海/深圳总价“800万以上”成交占比提高较快，主要是受到“高端购买力”驱动。

□ 长三角区域购买力旺盛，杭州/南京/宁波/无锡“350万以上”成交占比明显扩大

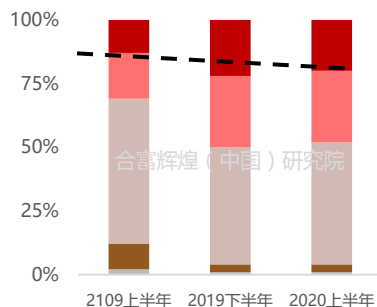
2019-2020年上半年成交总价变化

150万以下 150-200万 250-350万 350-500万 500-800万 800万以上

一类一线城市

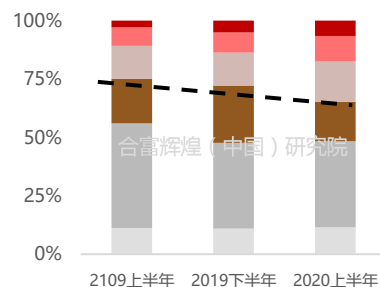


上海

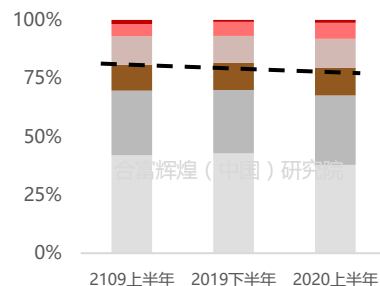


深圳

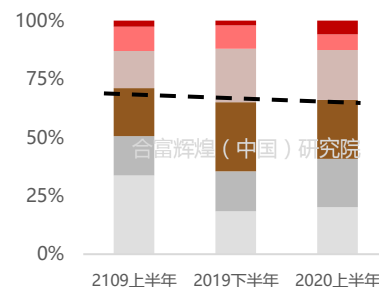
二类强二线城市



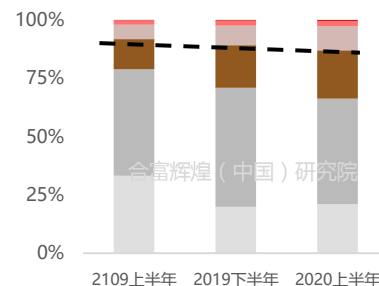
杭州



宁波



南京



无锡

III类城市“总价门槛”被动提升（受过往成交地价推动）

IV类城市购买力更多需以促销手段激发，低总价成交占比提升

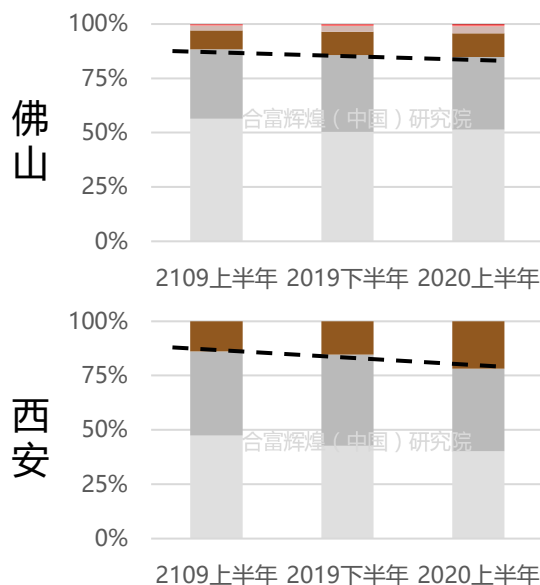
□ 佛山/东莞/珠海/西安/合肥/常州等二线及强三线城市“250万以上”总价成交占比普有提升，主要是受到“地价传导”影响；

□ 部分三四线城市城市“150万以下”低总价成交占比有所提升。

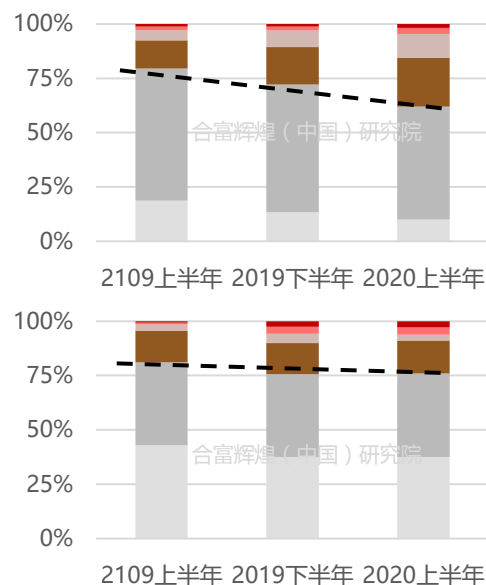
2019-2020年上半年成交总价变化

150万以下 150-200万 250-350万 350-500万 500-800万 800万以上

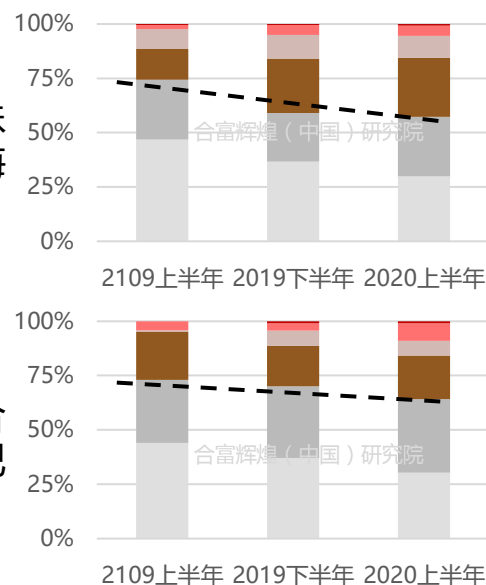
三类二线及强三线城市



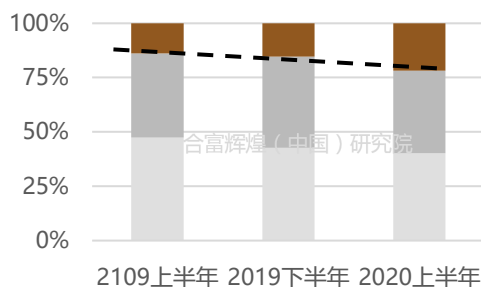
东莞



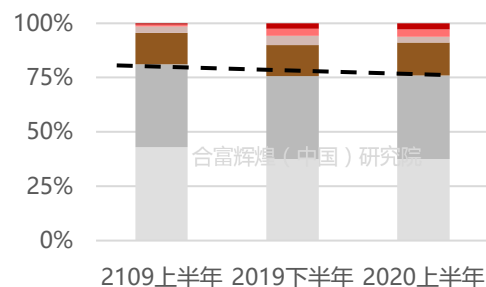
珠海



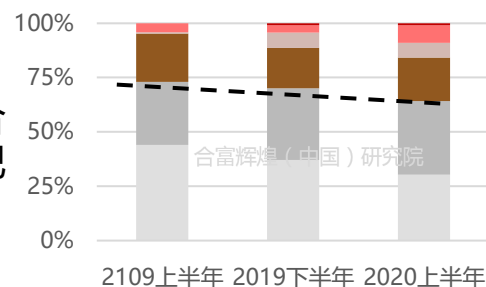
西安



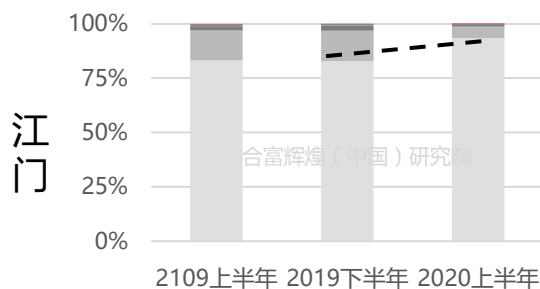
常州



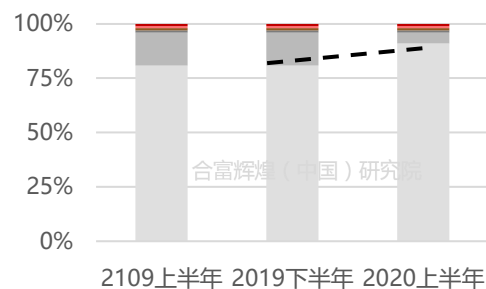
合肥



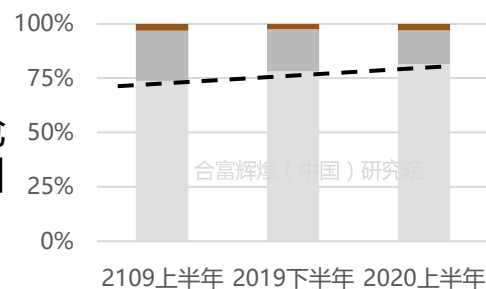
IV类三四线城市



肇庆



沧州



I类 II类城市 “规划利好大” 与 “地段优势” 好的区域市场热度高 “中心” 与 “远郊” 的市场热度分化加大

I类 一线城市 2020年上半年**市场热度较好**的区域及具备条件

城市	区域	属性	政策优势	规划利好	地段优势	开发商策略	一二手倒挂	其他
广州	中心区	中心			√			
	番禺	近郊			√			缺货
	黄埔	近郊	√	√				
	南沙	远郊		√				
深圳	罗湖	中心			√		√	缺货
	南山	中心			√			
	宝安	近郊	√	√				
	龙华	近郊		√				
北京	光明	远郊	√	√			√	
	大兴	近郊	√	√		√		
	顺义	近郊	√	√	√	√		
	浦东	-	√	√	√	√		临港政策优势
上海	青浦	远郊		√	√			限价，价格优势
	松江	远郊		√	√			限价，价格优势
	奉贤	远郊	√	√	√	√		价格战
	黄浦	中心		√	√			
	徐汇	中心		√	√			
	虹口	中心		√	√			
	杨浦	中心		√	√			
	普陀	中心		√	√			
	静安	中心		√	√			
	长宁	中心		√	√			

II类 强二线城市 2020年上半年**市场热度较好**的区域及具备条件

城市	区域	属性	政策优势	规划利好	地段优势	开发商策略	一二手倒挂	其他
重庆	江北区	中心	√		√		√	供应少
	渝北区	近郊			√			
	巴南区	近郊					√	
	北碚区	近郊		√				
宁波	海曙区	中心	√		√			
	鄞州区	中心	√		√			
	江北区	中心	√		√			
	镇海区	中心	√	√				
	北仑区	中心	√	√				
	奉化区	近郊	√	√				
成都	龙泉驿区	近郊	√	√				
	温江区	近郊		√	√			
	简阳市	远郊	√	√		√		
	新津区	远郊		√	√			
	成华区	中心			√		√	
杭州	江干区	中心			√			
	拱墅区	中心		√				
	余杭区	近郊		√			√	价格优势
	萧山区	近郊		√				价格优势
	临安区	近郊	√	√	√	√		
天津	滨海新区	新区	√	√	√	√		
	武清区	远郊	√	√	√	√		
	津南区	近郊	√	√	√	√		
青岛	黄岛区	近郊	√	√	√	√		
	城阳区	近郊	√	√	√	√		
武汉	洪山区	中心		√		√		
	东湖高新	近郊		√	√	√		
	江夏区	远郊		√		√		
长沙	岳麓区	中心			√	√	√	
	雨花区	中心			√	√	√	
南京	栖霞区	中心	√			√		
	浦口区	近郊		√		√		
	江宁区	近郊		√	√			

注：【规划利好】：城建、交通、配套等 【地段优势】：配套、交通等
【开发商策略】：积极推货、渠道力大、低价去货等

III类、IV类城市市场热点集中在“中心/近郊 + 房企主力营销”区域

III类城市 2020年上半年市场热度较好的区域及具备条件

城市	区域	属性	政策优势	规划利好	地段优势	开发商策略	一二手倒挂	其他
西安	浐灞	中心				✓		
	港务区	中心		✓				
	曲江	中心			✓		✓	
珠海	唐家	近郊				✓		
	横琴	近郊	✓	✓				
合肥	高新区	近郊			✓		✓	
	新站区	近郊				✓		价格洼地
	滨湖区	中心		✓	✓			
	包河区	中心		✓	✓	✓		
东莞	临深片区	远郊			✓			
	水乡片区	近郊		✓		✓		
	主城区	中心		✓	✓		✓	
	滨海片区	近郊		✓	✓			
	松湖片区	近郊		✓	✓			
常州	天宁区	中心		✓	✓			
	新北区	近郊		✓		✓		
	武进区	中心		✓			✓	
	金坛区	远郊		✓		✓		
福州	台江	中心		✓	✓		✓	
	仓山	中心		✓	✓	✓		
	晋安	中心		✓	✓	✓		
	闽侯	近郊		✓		✓		
郑州	金水区	中心		✓	✓			
	高新区	中心				✓		
南通	苏通园区	中心	✓	✓		✓		
	通州区	近郊	✓	✓		✓		
	海门市	近郊	✓	✓		✓		
佛山	顺德容桂	近郊			✓	✓		
	三水新城	远郊		✓		✓		
	顺德乐从	中心	✓	✓		✓		
	南海大沥	中心	✓		✓			
	禅城南庄	中心		✓		✓		
济南	历城区	中心				✓		
	市中区	中心				✓		

IV类城市 2020年上半年市场热度较好的区域及具备条件

城市	区域	属性	政策优势	规划利好	地段优势	开发商策略	一二手倒挂	其他
贵阳	观山湖区	中心		✓	✓	✓		
	乌当区	近郊				✓		
	花溪区	近郊				✓		
	贵安新区	远郊				✓		
	双龙经济区	远郊				✓		
石家庄	新华区	中心			✓	✓		
	长安区	中心		✓	✓	✓		市场容量最大
	正定新区	近郊				✓		品牌房企聚集
	栾城区	近郊				✓		品牌房企聚集
邢台	桥西区	中心				✓		
	开发区	近郊				✓		
肇庆	鼎湖	中心		✓		✓		
	端州	中心			✓	✓		
	高要	近郊		✓		✓		
	四会	近郊				✓		
中山	主城区	中心		✓	✓	✓		
	南部板块	远郊		✓	✓	✓		
	西北板块	远郊		✓	✓	✓		
沧州	运河区	中心		✓	✓	✓		
江门	蓬江江海	中心				✓		
	台山	远郊				✓		
	新会今古洲	近郊				✓		
绍兴	越城区	中心	✓	✓	✓	✓	✓	
	柯桥区	中心	✓	✓	✓	✓	✓	
	上虞区	近郊			✓	✓		
	诸暨市	远郊				✓		
惠州	惠城	中心		✓	✓		✓	客源本地化
	仲恺	中心		✓				价格洼地
	惠阳	中心		✓	✓	✓		深圳居住外溢
	大亚湾	中心		✓	✓	✓		深圳居住外溢
	博罗	近郊			✓	✓		惠博同城化
	惠东	近郊		✓		✓		客源全国化
厦门	同安区	近郊	✓	✓		✓		降价促销跑量
	翔安区	近郊	✓	✓		✓		以价换量
	湖里区	中心		✓	✓			供不应求
	集美区	中心	✓	✓	✓			
	海沧区	近郊	✓	✓	✓			
南昌	红谷滩区	中心	✓	✓	✓			
	青云谱区	近郊		✓	✓			

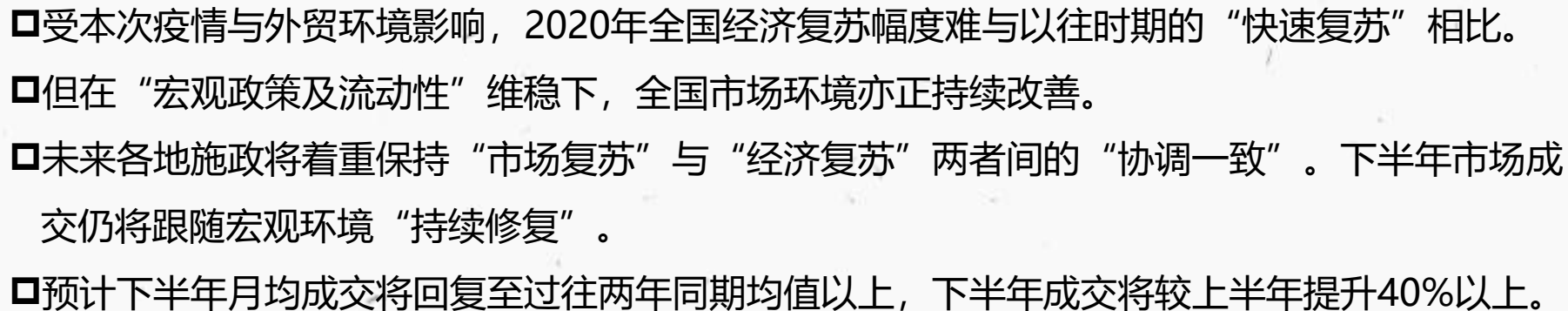
注：【规划利好】：城建、交通、配套等 【地段优势】：配套、交通等 【开发商策略】：积极推货、渠道力大、低价去货等

展望

对下半年全国市场的 4个判断：

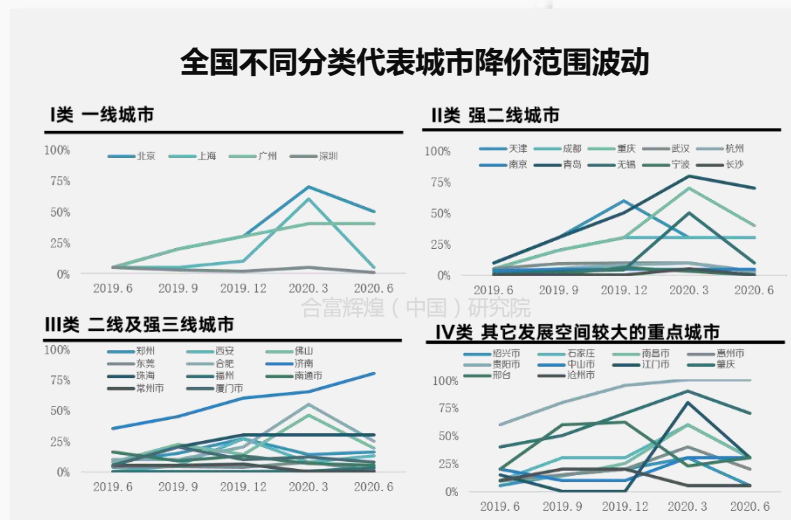
- 1 市场成交继续修复
- 2 价格总体稳健
- 3 板块轮换效应尚不明显，市场热点仍集中在优势区域
- 4 市场竞争仍然激烈

市场成交继续修复



下半年市场 4个判断：

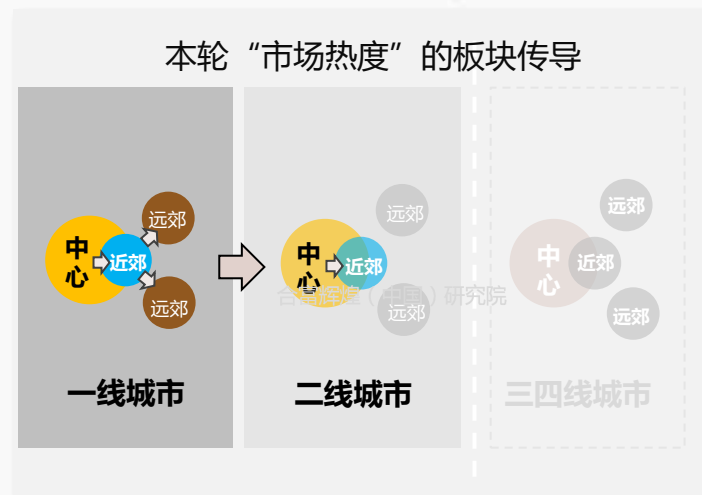
价格总体稳健



- 自3月后，全国不同分类城市“降价范围”已持续收窄，实施降价的区域、以及项目降价的幅度持续减少，价格企稳的趋势明确。
- 一方面是“市场信心”随“经济环境及政策实施”而陆续修复，另一方面是伴随“存量项目”持续消化，“高地价”项目陆续推出市场，地价对未来市场价格的支撑作用亦更加明显。未来市场价格将保持稳健。

下半年市场 4个判断：

板块轮换效应尚不明显 热点仍集中在优势区域

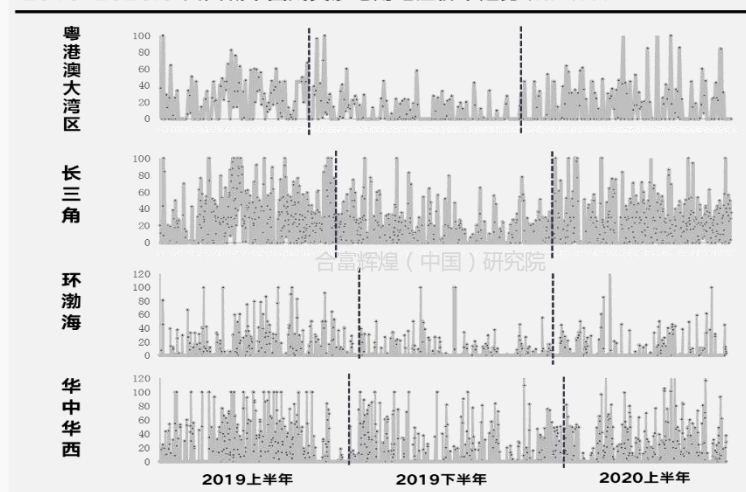


- 当前包括1) “经济复苏路径”、2) “流动性释放”、3) “市场调控及维稳方式”，均与以往维稳期存在区别。因而，市场复苏的路径亦将与以往有所不同。
- 在上述3方面因素综合影响下，上半年“资金与购买力”（无论开发商或购房者）主要关注“优势城市的优势区域”，这些区域无论在地缘购买力、库存、城市配套及规划优势上均具备优势。
- 展望下半年，过往“一线->二线->三四线”及“中心->远郊”的市场热度扩散方式极可能发生改变，市场热点仍将集中在“优势城市的优势区域”。

下半年市场 4个判断：

市场竞争仍然激烈

2018-2020.6 四大城市圈成交涉宅用地溢价率走势（代表城市），%



- 土地市场价格保持相对稳定，地价成本仍然抑制房企获利空间；“高地价项目”推出亦将面临“购买力承接问题”。
- 上半年2-3月的市场停摆对房企年度业绩目标构成压力，即使利润空间“变薄”但下半年市场推货量仍将继续增加。未来市场竞争仍然激烈。

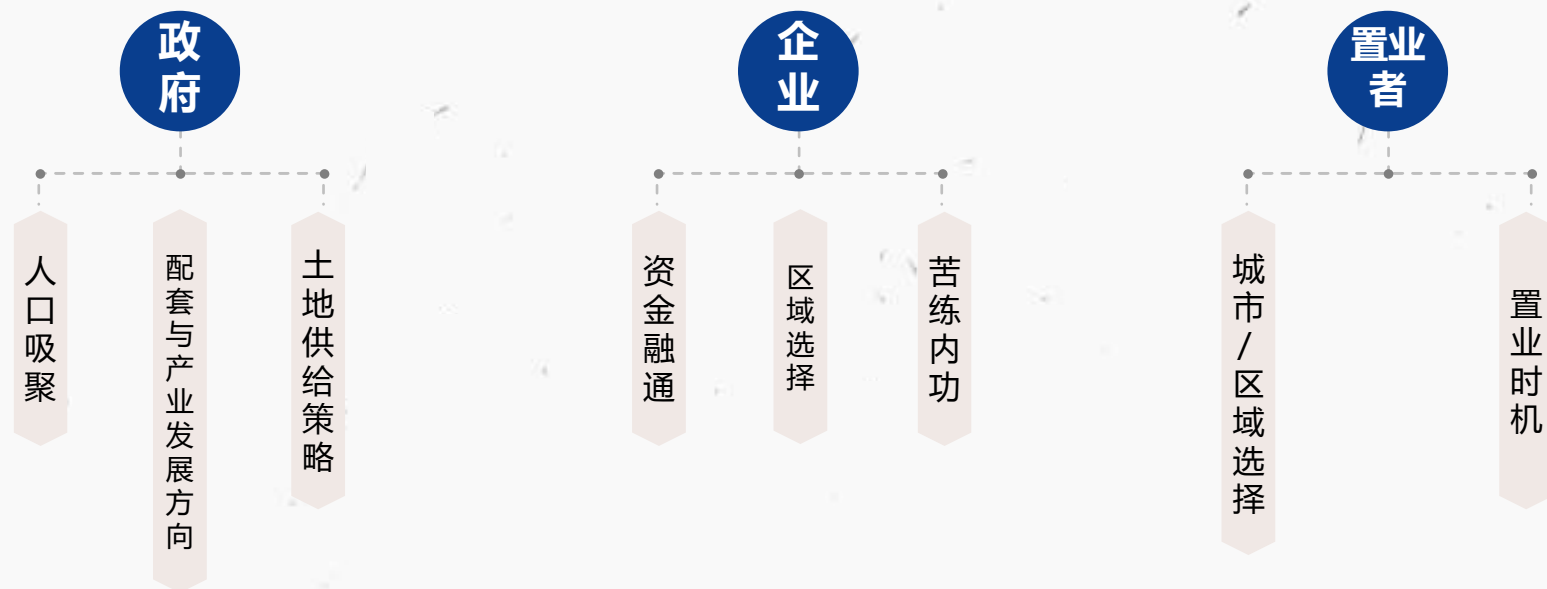


PART 04

对政府、房企、置业者的策略建议

下半年尤其需要注重的策略关键

化解问题的一些建议



化

政府

土地供给策略

配套与产业发展方向

人口吸聚

- 从政府角度，面对当前宏观环境的影响与挑战，三个方面尤其重要：1) 对“人”的吸纳；2) 城市配套及产业的规划方向；3) 财政平衡。
- 在房地产调控上，保持“房地产”与“实体经济”同步，才能同时兼顾以上三方面，因而有过热倾向的城市，其出台调控的频次持续加快；库存压力明显的城市，其稳维政策的空间会有所加大。下半年**不同城市/地区**的政策分化会更加明显。
- 灵活的“**人才政策**”尤其需要重视，疫情及外贸环境改变全国人员流动与产业发展要求，过往“凭学历定人才”的标准更需要切合“产业发展需要”。即使调控显性增强的城市，其“**人才措施**”仍会为人员吸纳预留一定空间，以契合城市产业发展需要。
- 保障充分的人员吸纳以保障产业发展，城市配套作为城市容人、留人的关键，亦需持续投入。而在土地出让的前端环节，发展商对于土地吸纳仍然受到后端销售回笼限制，建议可**通过捆绑“产业导入”、“完善配套”和“基建落地”**等条件，多方面协同发展。

化



- “周转快+获利好”的存量项目货量陆续消化，“高地价项目”持续增多，“供需匹配”难度加大，市场竞争仍激烈。对于房地产而言，今年的货币政策外松内紧，房企仍需时刻关注公司资金回笼，改善自身资金周转效率。
- 疫情、经济、资金综合影响下，未来各区域市场分化更明显；需更好匹配公司自身在不同区域的业务资源及当地市场发展潜力，综合考虑**集团整体战略布局（业务类型+地域选择）**。
- 当前大部分城市的“商业物业”运营与开发压力较大；而在传统住宅开发方面，“利润变薄”亦是大势所趋，2020年后房企需更多重视自身商业模式与获利能力的“稳健促进”、“苦练内功”。传统“招拍挂市场”获取项目普遍成本不低，房企需更多在**产品创新、项目“附加值”**等方面“持续突破”、对接客户需求（尤其需要考虑“疫情”对客户购买诉求的影响）；重点城市“旧改”规模持续增加，对于“有准备”（资金、人员、资源）的房企而言是发展壮大机会。

化



- 各城对“人才资源”的争夺仍会进一步加剧，这一方面使得“城市置业友好度”提升，而另一方面，置业者亦需关注城市/区域产业给予个人职业发展的空间及机会，**由2020年开始，不同城市间的产业发展轨迹及城市经济差异会进一步明显。**
- 对于“刚性需求置业者”而言，关键或更在于选择城市、而非选择区域，各城交通配套持续完善将进一步弥补外围区域不足，而**下半年，中心与外围区域的价差或进一步加大亦使得外围项目的性价比提高。**
- “经济”与“市场”正从低位复苏，重点城市“市场信心”持续修复，随着**有成本优势的“存量项目”陆续消化，“高地价项目”供应占比后续将持续提升，“房地产价格”具备支撑**，从置业时机来看，或许宜早不宜迟。

结束！ 谢谢！

信息 互动 分享

打造房地产服务、交易与投资生态圈

THANKS FOR YOUR TIME

合富辉煌（中国）研究院

联系人：张昊玥

020-89899709

research@polyic.cn

